

К. 43
С. 1

ПСИХОЛОГИЯ

Учебник для вузов

Л. Д. Столяренко

Л. Д. Столяренко

ПСИХОЛОГИЯ

Учебник для вузов

Допущено Министерством образования и науки Российской Федерации
в качестве учебника по дисциплине «Психология и педагогика»
для студентов высших учебных заведений



**Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск**

2008

ББК 88.3я7
УДК 159.9(075)
С81

Столяренко Л. Д.

С81 Психология: Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2008. — 592 с.: ил.

ISBN 978-5-94723-277-6

В данном учебнике излагаются основные понятия и современные научные сведения о познавательных процессах человека, о развитии сознания, рассматриваются психологические теории и типологии личности, а также различные социально-психологические феномены.

Учебник предназначен для студентов вузов, преподавателей и всех, кто работает с людьми и потому должен уметь учитывать особенности их психологии.

ББК 88.3я7
УДК 159.9(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-94723-277-6

© Л. Д. Столяренко, 2008
© ООО «Питер Пресс», 2008

Оглавление

Глава 1. Введение в психологию	5
Психика как объект исследования психологии	5
Развитие психики в филогенезе	10
Структура психики человека	13
Связь психологии с другими науками и ее отрасли	15
Принципы и методы исследования в психологии	20
Краткий экскурс в историю психологии	27
Контрольные вопросы	35
Рекомендуемая литература	36
Глава 2. Единство мира и проблема развития психики	37
Единство мира. Психика и организм	37
Психика, нервная система, мозг	40
Наследственность, среда, психика: общее и индивидуальное в психике. Человек—индивид—личность	44
Способности как проявление индивидуального в психике	53
Конституционные типологии человеческой психики	56
Типология и теории темперамента	59
Возрастная периодизация развития человека	69
Концепции развития ребенка, выдвинутые Л. С. Выготским и Э. Эриксоном	72
Возрастные психологические особенности	77
Различия в психике мужчин и женщин	87
Человек как субъект деятельности. Развитие деятельности	95
Контрольные вопросы	102
Рекомендуемая литература	103
Глава 3. Когнитивное развитие. Психология познавательных процессов ...	104
Ощущение и восприятие	104
Виды, свойства внимания	119
Память и способы ее развития	124
Виды и процессы мышления	132
Воображение	145
Речь	148
Концепции когнитивного и нравственного развития человека	152
Интеллект	157
Креативность, или творческая одаренность	163
Контрольные вопросы	165
Рекомендуемая литература	166
Глава 4. Развитие сознания	168
Сознание как высшая ступень развития психики	168
Самосознание	172
Воля как характеристика сознания	180
Мир переживаний, чувств, эмоций как характеристика сознания	183

Контрольные вопросы	202
Рекомендуемая литература	202
Глава 5. Современные психологические теории и подходы к пониманию личности	203
Функционалистский подход У. Джеймса	203
Бихевиоризм: основные идеи	205
Психоанализ, фрейдизм	216
Эго-психология. Психосоциальная концепция развития личности	
Э. Эриксона	237
Социокультурная концепция К. Хорни о природе неврозов	239
Теория В. Райха. Характерный мышечный панцирь как фактор, препятствующий развитию личности	242
Индивидуальная психология А. Адлера. От «комплекса неполноценности» к личностному росту	246
Концепция развития личности, предложенная Э. Берном	253
Аналитическая психология К. Г. Юнга	266
Когнитивная психология	279
Гуманистические теории личности	285
Концепция психосинтеза Р. Ассаджиоли	302
Трансперсональная психология	305
Психогенетический подход Ч. Тойча	321
Основные идеи гештальт-терапии Ф. Перлза	325
Нейролингвистическое программирование (НЛП)	335
Контрольные вопросы	345
Рекомендуемая литература	348
Глава 6. Психология личности	350
Диспозиционное направление и факторный анализ личности	350
Типологический подход	358
Психологическая структура личности	360
Характер, акцентуации характера и неврозы	361
Типологии характера	372
Мотивация	425
Психические состояния	434
Контрольные вопросы	449
Рекомендуемая литература	452
Глава 7. Социально-психологические феномены	454
Психология взаимодействия людей	454
Психология общения	467
Взаимодействие в группе	512
Взаимодействие людей в неорганизованных группах	526
Межгрупповые отношения и взаимодействия	529
Психология управления	535
Контрольные вопросы	578
Рекомендуемая литература	585
Предметный указатель	587

Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ

Психика как объект исследования психологии

Психология прошла длинный путь развития, при этом изменялось понимание ее объекта, предмета и целей. Можно выделить несколько основных этапов:

I. Психология как наука о душе. Такое определение было дано более 2 тысяч лет назад. Наличием души пытались объяснить все непонятные явления в жизни человека.

II. Психология как наука о сознании. Возникает в XVII в. в связи с развитием естественных наук. Способность думать, чувствовать, желать называли сознанием. Основным методом изучения считалось наблюдение человека за самим собой и описание фактов.

III. Психология как наука о поведении. Возникает в XX в. Задача — ставить эксперименты и наблюдать за тем, что можно увидеть непосредственно, а именно поведение, поступки, реакции человека. (Мотивы, вызывающие поступки, не учитывались.)

IV (современный). Психология — наука, изучающая объективные закономерности, проявления и механизмы психики.

Эту область знания определяют как *научное исследование поведения и внутренних психических процессов и практическое применение получаемых знаний.*

Для чего обращаются к изучению психологии? Все мы живем среди людей и должны понимать их психологию, а также учитывать свои индивидуальные особенности психики и личности. Мы все в той или иной степени психологи. И наша житейская психология только выиграет и обогатится, если мы пополним ее научными знаниями.

Каждому из нас важно понять, что хотят и могут окружающие нас люди, как сориентироваться в особенностях личности, мотивах поведения, памяти и мышления, характера и темперамента. Не имея таких ориентиров в сложных процессах межличностного взаимодействия и общения, приходится идти вслепую, совершать ошибки, быть порой бестактными, приобретая врагов там, где могли бы быть друзья. Не менее важно понять и свои возможности, достоинства и недостатки — одним словом, уметь психологически достоверно охарактеризовать самого себя как личность. Эти задачи как раз и решает система знаний, именуемая *психологией*. Она полезна любому человеку, так сказать, в личных целях — понимать состояние своей собственной души, а при необходимости осознанно изменять его (аутотренинг, нейролингвистическое программирование, медитация). Она нужна родителям и педагогам, дабы знать, что происходит в душах детей, оказывать им первую психологическую помощь, корректировать психическое развитие. Совершенно необходима психология и для делового человека, чтобы принимать ответственные решения, учитывая психологическое состояние партнеров, умело воз-

действовать на их симпатии и антипатии, убеждения и вкусы. Без нее не обойтись и инженеру, решающему проблемы надежности действий операторов.

Задачи и место психологии в системе наук

Задачи психологии сводятся главным образом к следующему:

- ◆ научиться понимать сущность психических явлений и их закономерности;
- ◆ научиться управлять ими;
- ◆ использовать полученные знания, чтобы повысить эффективность деятельности людей в различных практических отраслях, а также укрепить психическое здоровье, удовлетворенность и счастье человека в повседневной жизни;
- ◆ быть теоретической основой практики психологической службы.

Психология рассматривает внутреннее содержание субъективных (душевных) явлений, процессов и состояний, осознаваемых или неосознаваемых самим человеком, а также его поведение; она изучает объективные закономерности и проявления психики.

Психику традиционно определяют как *свойство живой высокоорганизованной материи, заключающееся в способности отражать через свои состояния окружающий объективный мир с его связями и отношениями*.

Соответственно она представляет собой микрокосмос, где макрокосмос сжимается, свертывается, собирается в своей самотождественности, теряя, таким образом, свою внеположность. То, что в природе самостоятельно, в психике сгущается до простых качеств, из которых сплетается психическое единство. Конечно, в природной жизни у них есть свои подобию, эквиваленты, но только разобщенные друг от друга. И в этом принципиальное отличие природных качеств от психических. В таком случае говорят, что природные качества удерживаются в психике идеально: чтобы выполнять функции психики организма, органического тела, она должна в свернутом виде содержать в себе природу.

Психика — такая сущность, где многообразие природы собирается в единство. Это — виртуальное сжатие природы, отражение объективного мира в его связях и отношениях.

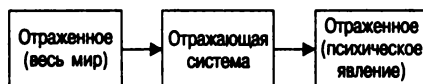


Рис. 1.1. Взаимоотношение объективного природного мира и психических явлений

Психическое отражение не является зеркальным, механически пассивным копированием мира (подобно зеркалу или фотоаппарату). Оно сопряжено с поиском, выбором; в нем поступающая информация подвергается специфической обработке. Таким образом, это *активное отражение мира, вызванное определенной необходимостью, потребностями; это субъективное избирательное отражение объективного мира*. Оно всегда принадлежит субъекту, вне его не существует, зависит от субъективных особенностей. Психика — это «субъективный образ объективного мира», совокупность субъективных переживаний и элементов внутреннего опыта субъекта.

Объективная реальность существует независимо от человека, она может быть отражена благодаря психике и стать субъективной, психической. Это отражение, принадлежа конкретному субъекту, зависит от его интересов, эмоций, особенностей органов чувств и уровня мышления. (Одну и ту же информацию из объективной реальности разные люди воспринимают по-своему, совершенно в различных ракурсах, причем каждый из них обычно думает, что именно его восприятие самое верное.) Таким образом, субъективная реальность может отличаться либо незначительно, либо весьма существенно от объективной.

Но считать психику всего лишь отражением внешнего мира неправомерно: она способна запечатлеть не только имеющееся, но и возможное (прогнозирование), а также то, что, кажется, могло бы быть, хотя это и не так. Психика, с одной стороны — отражение реальности, а вот с другой стороны — «придумывание» того, чего нет в действительности, — порой это иллюзии, ошибки, отражение своих желаний как реальности, представление желаемого как действительного. Поэтому можно сказать, что психика — это не только отображение внешнего мира, но и своего внутреннего, психологического.

Внешний мир воспринимается человеком двояко: репродуктивно — подобно тому, как пленка воспроизводит сфотографированные вещи (хотя даже простое репродуктивное восприятие требует активного участия ума), и созидательно, сознательно, постигая реальность, оживляя ее и воссоздавая этот новый материал посредством спонтанной активности мыслительных и эмоциональных процессов.

Человек, утративший способность репродуктивного восприятия действительности (это происходит в результате тяжелого психического заболевания — психоза, почему и называют такого больного психотиком), безумен. Он строит в своем внутреннем мире реальность, которой полностью доверяет, и живет в ней, а общие факторы действительности, воспринимаемые всеми остальными людьми, для него нереальны. Когда человек видит предметы, не существующие во внешнем мире, а целиком являющиеся продуктом его воображения, у него случаются галлюцинации. Он интерпретирует события, полагаясь лишь на собственные чувства, разумно не осознавая происходящее в действительном мире. Для психотика актуальная реальность стерлась и ее место заняла внутренняя, субъективная. *Он не в состоянии видеть реальность такой, какая она есть, он воспринимает ее только как символ и отражение его внутреннего мира.*

Человек, утративший способность «созидательно отражать» действительность, — назовем его *реалистом, видит только поверхность вещей*. Он может фотографически воспроизвести в своем уме окружающий мир, действовать благодаря манипуляции вещами и людьми, как они предстают в этой его картине, но не способен заглянуть вглубь, понять сущность, закономерности, перспективы. Оба этих типа неадекватно, искаженно воспринимают мир.

Нормальный человек обладает обеими способностями — репродуктивной и созидательной, и это позволяет эффективно познавать объективную реальность, постигая не только то, что лежит на поверхности, но раскрывая сущность вещей, их скрытые связи, их наиболее общие и существенные черты и освобождаясь от всего поверхностного и случайного. При таком плодотворном мышлении человек не безразличен к предмету, к внешнему объекту, а глубоко заинтересован в нем и взаимодействует с ним. Но плодотворное мышление характеризуется еще и объективностью, уважением к своему объекту, способностью видеть его таким, каков

он есть в действительности, а не каким хотелось бы думающему. Критерием же истинности, правильности психического отражения внешнего мира, как известно, является практическая деятельность человека. Впрочем, эта психологическая проблема уже переходит в плоскость общефилософских — о критериях истины.

Таким образом, психика — это «субъективный образ объективного мира», совокупность субъективных переживаний и элементов внутреннего опыта субъекта.

Однако этимологически в слове «психика» содержится и другой смысл. Вдуваемся в такие высказывания: «душа вышла из тела», «душа от страха в пятки ушла», «волнение души». Здесь мы узнаем движение. Двигается же всегда что-то — должен быть некоторый субстрат движения. В этом смысле субстрат психики в древних текстах связывали, например, с процессом питания, дыхания и его субстратом (воздухом), с мельчайшими атомами и др. В современной психофизиологии также интенсивно обсуждается проблема субстрата психики.

Ее возможно обозначить так: *психика — это просто свойство нервной системы, специфическое отображение ее работы или она имеет и свой специфический субстрат?* Пока скажем лишь то, что психику нельзя свести только к нервной системе. Действительно, последняя — орган (по крайней мере один из таковых) психики. При нарушении ее деятельности страдает, нарушается психика человека.

Но как машину нельзя понять, рассматривая ее части, так и психику невозможно уяснить, исследуя исключительно нервную систему. Возможно, психика имеет свой собственный субстрат? Как предполагают некоторые физики, им являются микролептоны — мельчайшие ядерные частицы. Существуют и другие гипотезы. Не подлежит, однако, сомнению, что она тесно связана с деятельностью мозга — повреждения или физиологическая неполноценность того прямо ведут к нарушениям психики. При всем том содержание последней производится не самим мозгом — источником служит внешний мир.

Психические свойства, будучи результатом нейрофизиологической работы мозга, включают в себя характеристики внешних объектов, а не внутренних физиологических процессов, с помощью которых возникает психическое. Преобразование сигналов, совершающееся в мозгу, воспринимается человеком как события, разворачивающиеся вне его — во внешнем пространстве и мире. Еще К. Маркс писал, что «световое воздействие вещи на зрительный нерв воспринимается не как субъективное раздражение самого нерва, а как объективная форма вещи, находящейся вне глаз».

Отсюда следует, что характеристики психических процессов, реализуемых мозгом, не проистекают исключительно из закономерностей его функционирования. Этим объясняются представления о независимости психического и физиологического процессов, что утверждается в теории психофизиологического параллелизма. Согласно ей, они представляют два ряда явлений, звенья которых соответствуют друг другу, однако это две параллельные линии, никогда не пересекающиеся, не влияющие друг на друга. Таким образом, *предполагается наличие «души», связанной с телом, но живущей по своим законам.*

Теория механического тождества, напротив, утверждает, что психические процессы по сути своей — физиологические; мозг «выделяет» психику, мысль, подобно тому как печень — желчь. Недостаток этой теории в том, что здесь отождествляются два феномена, не принимаются во внимание качественные их отличия.

Другая теория — теория единства — утверждает, что психические и физиологические процессы возникают одновременно, но они качественно различны. Последователи френологии полагали, что существует прямая, жесткая связь между каждым участком мозга и определенной психической функцией, и если какой-либо из этих участков развит чрезмерно, «выступая в виде шишки на черепе», то соответственно очень развита и психическая функция, реализуемая именно им. Френологи составляли «карты шишек и впадин черепа», определяя соответствующие психические функции. Однако устанавливаемая взаимосвязь оказалась значительно сложнее, чем предполагали сторонники этой теории.

Психические явления соотносятся не с отдельными участками мозга, не с отдельным нейрофизиологическим процессом, а с организованными их совокупностями. Психика — это системное качество мозга; она реализуется благодаря его многоуровневым функциональным системам, которые формируются у человека в процессе жизни, когда тот овладевает исторически сложившимися формами деятельности и опытом человечества, претворяя их в своей активной деятельности.

Тут мы должны обратить внимание на еще одну важную особенность психики человека: она не дана в готовом виде с момента его рождения и не развивается сама по себе, если ребенок пребывает в изоляции от людей. Только в процессе общения и взаимодействия у него формируется психика, в противном случае этого не происходит (феномен Маугли). Таким образом, специфические качества (сознание, речь, труд и пр.), психика формируются у человека только в жизни, когда им усваивается культура, созданная предшествующими поколениями. Следовательно, можно выделить по меньшей мере три составляющих психики человека: внешний мир, природа, ее отражение. Полноценная деятельность мозга — взаимодействие с людьми, активная передача новым поколениям человеческой культуры, человеческих способностей.



Рис. 1.2. Основные функции психики

Психическое отражение характеризуется рядом особенностей:

- ◆ оно дает возможность правильно отражать окружающую действительность, причем это подтверждается практикой;
- ◆ сам психический образ формируется в процессе активной деятельности человека;
- ◆ оно углубляется и совершенствуется;
- ◆ обеспечивает целесообразность поведения и деятельности;
- ◆ преломляется через индивидуальность человека;
- ◆ носит опережающий характер.

Функции психики — отражать окружающий мир и регулировать поведение и деятельность живого существа, чтобы обеспечить его выживание.

Развитие психики в филогенезе

Существуют разные подходы к пониманию того, кому присуща психика:

1. Антропсихизм (Р. Декарт): психика свойственна только человеку.
2. Панпсихизм (французские материалисты): всеобщая одухотворенность природы, т. е. всей природе, всему миру присуща психика (и камню в том числе).
3. Биопсихизм: психика — это свойство живой природы (имеется и у растений).
4. Нейропсихизм (Ч. Дарвин): она характеризует только организмы, у которых есть нервная система.
5. Мозгопсихизм (К. К. Платонов): психика присутствует только у организмов с трубчатой нервной системой, имеющих головной мозг (соответственно у насекомых ее нет, так как у них узелковая нервная система, без выраженного головного мозга).

Критерий того, что зачатки психики существуют у живых организмов, — наличие чувствительности (А. Н. Леонтьев). Это способность реагировать на жизненно незначимые раздражители среды (звук, запах и т. п.), являющиеся сигналами жизненно важных (пища, опасность), что возможно благодаря их объективно устойчивой связи. Критерием же самой чувствительности является способность образовывать условные рефлексы. Это — закономерная связь внешнего или внутреннего раздражителя с той или иной деятельностью, осуществляемая посредством нервной системы.

Психика возникает и развивается у животных именно потому, что иначе они не могли бы ориентироваться в среде и существовать. Усложнение форм поведения как раз и обусловлено ее развитием.

Самые простые из них появились вместе с первыми одноклеточными существами. Это — таксисы, которые проявляются в общей механической реакции организма на тот или иной источник раздражения.

С развитием нервной системы появились рефлексы, определяемые как более специфичные и более точные реакции на раздражение тех или иных рецепторов или органов чувств. Инстинктивное поведение гораздо сложнее и специфично для каждого вида; структура же и цели всякой его формы закреплены генетически. **Инстинкт** — это врожденные, неизменяемые формы поведения, одинаковые у особей того или иного вида; врожденная последовательность, алгоритм реакций в ответ на строго определенные раздражители. Инстинктивное поведение может проявиться только в том случае, если связанный с ним врожденный пусковой механизм определяет, что для этого создались адекватные внутренние и внешние условия. **Импринтинг** — особое явление, присущее некоторым видам животных. Оно состоит в том, что первая информация, с которой особь сталкивается после рождения, запечатлевается неизгладимым образом. В результате у детенышей (птенцов) с самых начальных мгновений жизни возникает глубокая привязанность к первому движущемуся объекту, который они встречают. С развитием способности к научению животные получают возможность менять свое поведение в зависимости от обстоятельств и адаптироваться к изменчивой среде.

Развитие психики у животных проходит ряд этапов. На стадии элементарной чувствительности они (от амёб до насекомых, рыб, земноводных) реагируют только

на отдельные свойства предметов внешнего мира, и их действия определяются врожденными инстинктами (питания, самосохранения, размножения и т. п.). Это специфично для каждого из упомянутых видов; структура и цели любой формы поведения закреплены генетически. Инстинкт, как уже говорилось, — врожденные, неизменяемые поведенческие формы, одинаковые у особей определенного вида; это врожденная последовательность, алгоритм реакций в ответ на строго определенные раздражители.

На стадии предметного восприятия (у птиц, млекопитающих) отражение действительности осуществляется в виде целостных образов предметов; животное способно обучаться, появляются индивидуально приобретенные навыки поведения.

Третья стадия интеллектуальной психики характеризуется способностью животных особей отражать межпредметные связи, ситуацию в целом. В результате они могут обходить препятствия, «изобретать» новые способы решения двухфазных задач, требующих предварительных подготовительных действий. Интеллектуальными оказываются действия многих животных, но в особенности человекообразных обезьян и дельфинов. Такое поведение не выходит за рамки биологической потребности, реализуется только в пределах наглядной ситуации.

Таблица 1.1

Особенности деятельности человека и животных

Животные	Человек
Инстинктивно-биологическая деятельность	Направляется познавательной потребностью и потребностью в общении
Нет совместной деятельности, групповое поведение животных подчинено исключительно биологическим целям (питания, размножения, самосохранения)	Человеческое общество возникло на основе совместной трудовой деятельности Каждое действие приобретает для людей смысл лишь в силу того значения, которое оно приобретает в их совместной деятельности
Руководствуются наглядными впечатлениями, действуют в рамках наглядной ситуации	Абстрагирует, проникает в связи и отношения вещей, устанавливает причинные зависимости
Приспосабливаются к внешней среде	Преобразует внешний мир в соответствии со своими потребностями

Психика же человека — качественно более высокий уровень, чем психика животных (*Homo Sapiens* — человек разумный) (табл. 1.2, 1.3).

Сознание, разум человека развивались в процессе трудовой деятельности, которая возникает из-за необходимости осуществлять совместные действия, чтобы добывать пищу при резком изменении условий жизни первобытного человека. И хотя видовые морфологические особенности человека устойчивы на протяжении тысячелетий, его психика складывалась в процессе труда. Труд носит продуктивный характер; воплощая процесс производства, он запечатлевается в продукте, т. е. духовные силы и способности людей воплощаются, опредмечиваются в таких

продуктах человеческой деятельности. Таким образом, *материальная, духовная культура человечества* — это объективная форма воплощения достижений психического его развития.

Таблица 1.2

Сознание человека — высший этап развития психики

Различие психики	
человек	животные
Подчинение законам общественно-исторического развития	Подчинение законам биологической эволюции
Отражение предметной действительности	Отражение обусловлено удовлетворением биологических потребностей
Сознательная деятельность не обязательно связана с биологическими мотивами (героизм), не обязательно определяется наглядными впечатлениями, вызванными средой, может осуществляться опосредованно; знания и умения формируются путем усвоения общечеловеческого опыта в процессе обучения	Активность, не выходящая за пределы инстинктивной деятельности

Труд связывает человека с природой, это процесс воздействия на нее. Для *трудовой деятельности* характерно:

- 1) употребление и изготовление орудий труда, их сохранение для последующего использования; продуктивный характер и целенаправленность процессов труда;
- 2) подчиненность труда представлению о продукте — трудовой цели, которая, как закон, определяет характер и способ трудовых действий;
- 3) общественный характер труда, осуществление его в условиях совместной деятельности;
- 4) направленность труда на преобразование внешнего мира.

Изготовление, употребление и сохранение орудий труда, разделение труда способствовали развитию абстрактного мышления, речи, языка и общественно-исторических отношений между людьми.

В процессе исторического развития общества человек изменяет способы и приемы своего поведения, трансформирует природные задатки и функции в «высшие психические» — специфически человеческие, общественно, исторически обусловленные формы памяти, мышления, восприятия (логическая память, абстрактно-логическое мышление), опосредованные применением вспомогательных средств, речевых знаков, созданных в процессе развития. Единство высших психических функций образует сознание человека.

Но психика человека это не только сознание, но и бессознательное (табл. 1.3).

Человек включен в мир, является его частью. Нельзя понять индивида, не рассматривая окружающую среду. Человек не наблюдатель, он в мире живет. Природа, общество, культура — вот три сферы его обитания.

Таблица 1.3

Сушностные качества психики и деятельности человека

<i>Сознание</i> — особая форма отражения, которая является общим качеством всех психических функций человека. Высшая форма психики — результат общественно-исторического формирования человека в трудовой деятельности при постоянном общении с другими людьми посредством языка.	<i>Труд</i> требует: ◆ изготовления и использования орудий в совместной деятельности; ◆ возникновения языка.
<i>Сознание отличает:</i> ◆ детерминированность социальными условиями; ◆ творческое преобразование действительности; ◆ прогнозирующий характер деятельности; ◆ отражение мира в его существенных связях и отношениях; ◆ наличие самосознания.	<i>Язык</i> — система знаков/символов. Язык изменяет сознательную деятельность: ◆ «удваивает» мир, создавая внутренние образы предметов (и их качеств) и действий (и отношений между ними); ◆ абстрагирует свойства, будучи орудием мышления; ◆ передает информацию всего человечества.
Сознание и бессознательное функционируют в единстве: в зоне первого находится лишь часть поступающих сигналов, которые используются для осознанного управления поведением — при выборе стратегии поведения, поиске новых способов решения; остальные же сигналы служат регуляции процессов, но на подсознательном уровне — для регуляции поведения, протекающего без непосредственного участия сознания.	Бессознательное проявляется в: ◆ психических явлениях во сне; ◆ автоматизированных движениях; ◆ некоторых неосознанных побуждениях к деятельности; ◆ реакциях на неосознанные раздражители.

Структура психики человека

В своих проявлениях психика сложна и многообразна. Выделяются три большие группы **психических явлений**, а именно:

- 1) психические процессы;
- 2) психические состояния;
- 3) психические свойства.

Психические процессы — это динамическое отражение действительности в различных формах психических явлений.

Они подразделяются на познавательные (к ним относятся ощущения и восприятия, представления и память, мышление и воображение), эмоциональные (активные и пассивные переживания), волевые (решение, исполнение, волевое усилие и т. д.).

Психическое состояние — определившийся в данное время относительно устойчивый уровень психической деятельности, который проявляется в повышенной или пониженной активности личности.

Каждый человек ежедневно испытывает различные психические состояния. При каком-то одном умственная или физическая работа протекает легко и продуктивно, а при другом — трудно и неэффективно.

Наиболее изучены:

- ◆ общее психическое состояние, например внимание, проявляющееся на уровне активной сосредоточенности или рассеянности;
- ◆ эмоциональные состояния, или настроения (жизнерадостное, восторженное, грустное, печальное, гневное, раздражительное настроение, состояние депрессии, воодушевления, творческое состояние и т. п.).

Высшими и устойчивыми регуляторами психической деятельности являются свойства личности.

Таблица 1.4

Формы проявления психики человека

Процессы		Состояния	Свойства
Познавательные	Ощущения Восприятие Память Мышление Воображение Речь Внимание	Устойчивый инте- рес Творческий подъем Апатия Угнетенность и др.	Направленность Темперамент Характер Способности
Эмоционально-воле- вые	Эмоции Чувства Воля		
Поведение			

Под **психическими свойствами** следует понимать устойчивые образования, обеспечивающие определенный качественно-количественный уровень деятельности и поведения, типичный для того или иного человека.

Они синтезируются и создают сложные структурные образования личности, к которым необходимо отнести:

- 1) жизненную позицию (систему потребностей, интересов, убеждений, идеалов, определяющую избирательность и уровень активности человека);
- 2) темперамент (систему природных свойств личности (подвижность, уравновешенность поведения и тонус активности), характеризующую динамическую сторону поведения);
- 3) способности (систему интеллектуально-волевых и эмоциональных свойств, определяющую творческие возможности личности);
- 4) характер как систему отношений и способов поведения.

Человек — это биосоциальное существо, жизнь которого обусловлена биологическим и социальными факторами одновременно. Поэтому он выступает связующим звеном между природой и обществом. Это также означает, что человек, субъект деятельности, может быть понят лишь как личность и индивид (целостный организм одновременно). Невозможно исследовать его отношения с миром, не исследуя сложнейшую структуру человека, а последнюю нельзя понять без его системы отношений к обществу и природе, частью которых он является.

Неразумным было бы противопоставлять изучение психических процессов и личности. Подобно физике, рассматривающей мир от микро- до макроуровня и Вселенной, психология системно изучает человека — от психофизики сенсорных процессов до уровня целостной личности и массовых социально-психологических феноменов, а также общественных, культурных и исторических взаимодействий людей.

Связь психологии с другими науками и ее отрасли

Психику и поведение человека невозможно понять, не зная его природной и социальной сущности. Поэтому изучение психологии предполагает знакомство с биологией человека, строением и функционированием центральной нервной системы. Взаимосвязь психических явлений и работы ЦНС рассматривается физиологией высшей нервной деятельности. Психология также тесно связана с историей общества и его культуры, поскольку в формировании высших психических функций человека решающую роль сыграли главные исторические достижения цивилизации — орудия труда и знаковые системы. Человек — биосоциальное существо; его психика формируется только в рамках общества. Соответственно специфика того социума, в котором пребывает человек, определяет особенности психики, поведения, мировосприятия, социальных взаимодействий с другими людьми. В связи с этим углубленному пониманию психики человека способствует знание основ социологии. Об этом красноречиво свидетельствует бурное развитие социальной психологии, помогающей понять, каким образом у индивида формируются психические свойства социально ориентированного поведения.

Сознание, мышление и многие другие психические явления не даны человеку от рождения, а формируются в онтогенезе (индивидуальном развитии), в процессе воспитания и образования. Понятно сближение психологии с педагогикой. Наконец, она родственна философии, поскольку зародилась как особая научная дисциплина в недрах последней. Во всяком случае, психологическое «измерение» личности трудно было бы выделить и изучить, не ориентируясь на философское учение о человеке, специфике его бытия (индивидуального и общественного), о природе человеческого познания и деятельности.

Отрасли психологии

Сфера психологической науки сейчас представляет собой весьма разветвленную систему теоретических и прикладных дисциплин, развивающихся вместе со многими науками о природе, обществе и человеке. Запросы практической деятельности людей и общества побуждают к формированию и развитию новых психологиче-

ских дисциплин, например таких, как инженерная психология, космическая психология, педагогическая психология и т. п. (Таковы *практические, эмпирические* причины развития науки.) С другой стороны, в психологию входят новые методы исследования и познания, например использование физических техник привело к возникновению экспериментальной психологии, психофизики, а обращение к методам физиологии сформировало психофизиологию, внедрение математических подходов — математическую психологию, инженерную психологию, бионику. (Таковы *познавательные, гносеологические* причины разветвления психологических наук.)

Общая психология выполняет ряд функций:

- ◆ *теоретическую (обобщения)*: обобщает научные достижения различных психологических отраслей, сводит их в единую систему; осуществляет опережающие разработки, помогающие в различных отраслях психологии по-новому осмыслить свойственные им исследовательские проблемы;
- ◆ *методологическую*: формулирует методологические принципы психологических исследований, методы;
- ◆ *учебную*: обеспечивает фундаментальность образования в области психологии, что позволяет специалисту решать практические проблемы, связанные с разными областями и отраслями психологии.

Традиционно в качестве отраслей психологии выделяют социальную, возрастную, инженерную психологию, психологию труда, клиническую и психофизиологию, дифференциальную психологию. Особенности психики животных изучает зоопсихология.

Сравнительная психология сопоставляет различные ступени развития психики и поведения животных в эволюционном ряду. Она также показывает, в чем это близко человеку и в чем состоят кардинальные отличия. Она выясняет, как человек выделялся из мира природы, к чему привело накопление индивидуального и коллективного опыта в процессе совместной трудовой деятельности, речевого общения, передачи общественно-исторических познаний через орудия, продукты труда, искусство, науку, культуру.

Социальная психология изучает социально-психологические проявления личности, взаимоотношения индивида с другими, с группой, психологическую совместимость людей, социально-психологические проявления в больших группах (действие радио, прессы, моды, слухов на различные общности людей).

Возрастная психология рассматривает закономерности развития психики нормального здорового человека, психологические особенности и закономерности, присущие каждому возрастному периоду — от младенчества до старости, и поэтому делится на *детскую, психологию юности и зрелого возраста, психологию старости (геронтопсихология)*.

Педагогическая психология касается закономерностей становления личности в процессе обучения, воспитания.

Можно выделить целый ряд научных отраслей, для которых предмет исследования — психологические проблемы конкретных видов человеческой деятельности. Это и *психология труда*, рассматривающая психологические особенности трудовой деятельности человека, закономерности развития трудовых навыков; *инженерная психология*, изучающая закономерности процесса взаимодействия человека

и современной техники, чтобы использовать их в практике проектирования, создания и эксплуатации автоматизированных систем управления, новых видов техники.

Психология труда и инженерная психология близки, но имеют разное происхождение. Первая изучала психологические закономерности, свойственные разным видам трудовой деятельности людей, развитию их трудового мастерства, интересовалась приспособлением человека к имеющейся технике. Вторая же возникла в связи с созданием новой техники и системы «человек—машина», она изучает деятельность операторов автоматических систем управления, стремится эффективно распределить функции между человеком и техникой, создать надежные системы такого рода, приспособлявая машину к возможностям человека и человека к машине, содействуя профессиональному отбору и обучению.

Авиационная, космическая психология анализирует психологические особенности деятельности летчика, космонавта. **Медицинская** — то же самое, но связанное с врачом и поведением больного, разрабатывает психологические методы лечения и психотерапии. В рамки **клинической психологии**, изучающей проявления и причины разнообразных нарушений в психике и поведении человека, а также происходящие во время различных болезней психические изменения, как обособленный раздел входит патопсихология, которая занимается отклонениями в развитии психики, распадом ее при различных формах мозговой патологии.

Психофизиология (изучающая психические функции мозга) и **бионика** (рассматривающая нервно-психическую деятельность мозга как саморегулирующейся системы) изучают человека прежде всего как биологический индивид, существование которого зависит от функционирования мозга. Психофизиология сосредоточена на физиологических основаниях психической деятельности, а **дифференциальная психология** — на индивидуально-психических различиях людей.

Юридическая психология касается психологических особенностей поведения участников уголовного процесса (психология свидетельских показаний, психологические требования к допросу и т. п.), поведения и формирования личности преступника, **военная психология** — поведения человека в условиях боевых действий. **Психология рекламы** занимается изучением потребностей и ожиданий потребителей, разработкой психологических средств воздействия на людей, чтобы создать спрос на подлежащий сбыту продукт. **Экологическая психология** связана с улучшением условий в населенных пунктах, где протекает жизнедеятельность человека, изучает взаимовлияние природы и человека.

Таким образом, для современной психологии характерен процесс дифференциации, приводящей к ее разделению на отрасли, которые порой очень далеко расходятся и существенно отличаются друг от друга, хотя и сохраняют общий предмет исследования — факты, закономерности, механизмы психики. Дифференциация психологии дополняется встречным процессом интеграции, в результате которой она сближается со всеми науками (через инженерную психологию — с техническими, через педагогическую — с педагогикой, через социальную — с общественными и социальными науками и т. д.).

Прикладные области психологии, или **практическая психология**, все шире входят в нашу жизнь. Ж. Годфруа выделяет следующие специальности психологов-практиков: клинический, школьный, **промышленный**, педагогический психолог, психолог-эргономист, психолог-консультант.

Клинические психологи работают в центрах психического здоровья, больницах и консультационных кабинетах. Чаще всего они имеют дело с людьми, которые жалуются на подавленность, раздражительность, слезливость, бессонницу, чувство одиночества, утрату радости жизни, трудности взаимопонимания с людьми, всевозможные страхи (например, боязнь ездить в транспорте является частой причиной обращения к специалисту), депрессию, нарушения деятельности различных функциональных систем и органов (головные боли, боли в сердце, заболевания желудочно-кишечного тракта, бесплодие и гинекологические заболевания, когда врачи не находят объективной патологии, а орган «ведет себя» как больной), состояние тревоги, выражающееся в функциональных расстройствах эмоционального или сексуального плана, или же на трудности в преодолении неурядиц повседневной жизни. Психолог должен уяснить себе суть и причины проблемы в беседе с пациентом или при психологическом обследовании, чтобы выбрать и применить наиболее подходящую психотерапию.

Психолог-консультант должен облегчить налаживание конструктивного диалога между супругами или между родителями и детьми, чтобы они могли разрешить свои проблемы. Большую работу проводят психологи-консультанты, участвующие в работе «телефона доверия», который организуют различные центры по предупреждению самоубийств, борьбе с наркоманией или преступлениями против личности, жертвами чего, как правило, оказываются женщины и дети. Психологи-консультанты обычно имеют специализацию (трудно быть специалистом-универсалом, «невозможно все делать хорошо»): например, семейный занимается проблемами супругов и взаимоотношений родителей и детей; детский — помогает в разрешении проблем, связанных с осложнениями в развитии или воспитании детей, а в кризисных центрах для наркоманов и жертв насилия работают в основном клинические психологи.

Школьный и промышленный психологи помогают учащимся или служащим выбрать специальность или работу, наиболее соответствующую их интересам и способностям. Школьный психолог также оказывает поддержку тем учащимся, у которых возникают трудности в учебном процессе, во взаимоотношениях с родителями и педагогами, помогает разрешить их проблемы или рекомендует соответствующую психотерапию. Промышленный психолог часто играет важную роль в разрешении конфликтов между рабочими и предпринимателями, в оптимизации взаимодействия людей на производстве, занимается вопросами рекламы выпускаемой предприятием продукции. *Педагогический психолог* разрабатывает наиболее эффективные методы обучения, проводит психологический тренинг с преподавателями. *Психолог-эргономист*, основываясь на накопленных знаниях о поведении и психических возможностях людей, дает рекомендации конструкторам машин и технических устройств о наилучшем расположении рычагов управления, средств отображения информации, оценивает интенсивность шума и освещенность, приемлемые для человека в данных условиях, и т. п.

Психология связана со многими другими науками и оказывает содействие их развитию. Так, устанавливая закономерности познавательных процессов (ощущений, восприятия, мышления, воображения, памяти), она способствует научному построению процесса обучения, создавая возможность правильно определить содержание учебного материала, необходимого для усвоения тех или иных знаний,

навыков и умений. Выявляя закономерности формирования личности, психология помогает педагогике в правильном построении воспитательного процесса.

Философы еще в давние времена отмечали: «человек — мера всех вещей»; основой современной науки становится антропологический подход, акцентирующий внимание на изучении человека в его целостности. К такой проблеме сводятся не только все проблемы психологии — в XXI в. это характерно для всей науки, в том числе и тех областей знания, которые раньше не интересовались антропологическими вопросами (например, математические и технические науки).

С. Л. Рубинштейн отмечал: «В разных системах существенных для него связей и отношений человек выступает в разном качестве. Лишь всесторонне выявив его во всех существенных связях с миром, можно раскрыть его подлинную сущность и место в жизни». В связи с этим Б. Г. Ананьев сделал вывод о необходимости комплексного изучения человека. Современная психология занимает промежуточное положение между философскими науками, с одной стороны, естественными — с другой, социальными — с третьей. Объясняется это тем, что в центре ее внимания всегда остается человек, которого и изучают эти науки, но в других аспектах.

Согласно классификации академика А. Кедрова (рис. 1.3), психологии отводится центральное место не только потому, что это продукт всех других наук, но и потому, что психология — возможный источник объяснения того, как они формировались и развивались.



Рис. 1.3. Естественные науки. Классификация А. Кедрова

Психология интегрирует данные этих наук и, в свою очередь, влияет на них, становясь общей моделью человекознания. Ее следует рассматривать как научное исследование поведения и умственной деятельности человека, а также практическое применение приобретенных знаний. Существует тесная связь психологии с литературой, поэзией, музыкой и другими видами искусств, выражающих сущность и особенности человеческой души и личности.

Можно согласиться с М. Горьким, когда он определяет литературу как человековедение, ведь действительно выдающиеся писатели и поэты необычайно правдиво и глубоко раскрывают внутренний мир человека, мир его мыслей и переживаний, его желаний и противоречий, психологические закономерности возникновения любви (например, Стендаль в романе «Красное и черное») и ненависти, альтруизма и агрессии и т. п. Науке не дано столь детально, с такой глубиной, так достоверно выявлять индивидуальное психологическое, личностное своеобразие человека и в то же время типичные, закономерные психические проявления. Наука отходит от индивидуального, стремится выявить обобщенное, усредненное, абстрактное знание о человеке, о его психике, познать закономерности и механизмы ее развития. Человековедение в искусстве и человекознание в науке — параллельны, но оказывают друг на друга мощное влияние. Интересна идея о том,

что искусство, хотя и синтетично по своей природе, обязательно уходит в сторону психологического анализа, и только тогда появляются истинные шедевры (например, Ф. М. Достоевский, Л. Н. Толстой и др., создавшие великую школу мастерства психологического анализа, являются глубинными психологами). Науки длительное время занимались только анализом, но в конце XX в. вышли на такой уровень, где начинается процесс синтеза, объединения, интеграции, хотя при этом не теряется их самоценность, они не превращаются друг в друга.

Историческая миссия психологии сейчас заключается в том, чтобы интегрировать все сферы человекознания и стать основным средством построения его общей теории. Это объединение естественных и общественных наук, изучающих человека, в одну концепцию.

Принципы и методы исследования в психологии

В работе Б. Г. Ананьева «Методология психологического исследования» раскрываются онтологический и гносеологический аспекты психологии. Гносеология, или теория познания, рассматривает взаимоотношения субъекта и объекта в процессе познавательной деятельности, возможности познания человеком мира, критерии истинности и достоверности знания. Онтология («онтос» — сущее) — учение о бытии, об общих его законах. Онтологический аспект в психологии — это объективно существующие психологические реальность и практика. Гносеологический аспект — это собственно «психологические исследования», попытки людей познать законы психики, проверить истинность имеющихся познаний в области психологии.

В основе методологии психологических исследований лежат принципы детерминизма, развития, объективности, связи сознания и деятельности, единства теории и практики, вероятностный подход.

«Объективность» и «развитие» наиболее важны для экспериментальной психологии, так как к общим принципам научного изучения психических явлений относятся: отражение объективной истины, проверка изучаемых закономерностей на практике, строгая объективность изучения психики, исследование психических явлений в процессе человеческой деятельности и, наконец, рассмотрение всех психологических феноменов в развитии — филогенетическом и онтогенетическом, социально-историческом и индивидуальном.

«В качестве принципа научного изучения психических явлений выступает введение в исследование активных преобразующих факторов, прежде всего “упражнения”: в труде, в условиях обучения и воспитания, под влиянием специально организуемых и целенаправленных воздействий на человека, способствующих формированию его психической деятельности и психических свойств личности» (С. Л. Рубинштейн). Тренинги, ролевые и деловые игры создают для человека различные ситуации, в которых он, с одной стороны, проявляет имеющиеся у него качества, а с другой — психические качества преобразуются, тренируются, изменяются под воздействием этих тренинговых ситуаций и воздействий группы, психотерапевта и т. п.

Варианты *генетического подхода* (эволюционного) — филогенетический, онтогенетический, генетический (здесь это генетика поведения и индивидуальных

свойств), социогенетический, исторический (в исторической психологии). Генетический метод может охватывать все уровни развития: от нейронного до поведенческого, от онтогенетического до социально-исторического. Значение генетических и исторических принципов в психологии велико. Они охватывают всю структуру и весь процесс движения научного познания.

Детерминистский (подчеркивает закономерную зависимость психических явлений от порождающих их факторов, устойчивую причинность тех или иных психических явлений) и *вероятностный* (подчеркивает вероятностный характер психической деятельности, вероятностный тип связи между психическими явлениями и иными факторами) подходы действуют совместно в современной методологии психологического исследования. «Лишь всесторонне выявив человека во всех существенных связях с миром, можно раскрыть его подлинную сущность и место в жизни», — утверждает С. Л. Рубинштейн.

Рациональные (логические, теоретические) методы научного познания включают:

- ◆ проектирование задач и путей исследования;
- ◆ построение моделей процесса познания, их проверку;
- ◆ использование математической логики, вычислительной техники, семиотики и техники построения знаковых систем;
- ◆ применение теоретических методов анализа и синтеза, индукции и дедукции.

Создание психологической семиотики (создание знаковых систем и систем величин в психологии, используемых в качестве международных стандартов) — пока задача на будущее. Рациональные методы благодаря обращению к знаковым системам позволяют обрабатывать и интерпретировать научные данные, однако не менее важны и эмпирические подходы (наблюдение, эксперименты, использование аппаратуры и приборов).

Недостатком рациональных методов является опасность обособить знаковые системы от критериев истинности научного знания и его объективного содержания. Все они (логические, математические) базируются на разуме, предполагают проверку объективности и истинности полученных знаний, в то время как мистическое (религиозное) познание опирается на веру, априорность (недоступность чувственной проверке) тех или иных положений. Этим они различаются. С другой стороны, при абсолютизации рациональных методов, когда дело касается только понятий, знаков, математических символов и формул, возможно оторвать эти системы от объективного смысла и критериев истинности научного знания, что неизбежно приводит к идеалистическим концепциям в любой науке.

Вообще роль семиотики в психологической отрасли важна; она способствует созданию знаковых моделей, единых международных систем величин и научной психологической терминологии; ею изучаются отношения между знаками, знаками и объектами, отношение знаков к тем, кто ими пользуется. Вот только изолированные терминологические уточнения и споры, отрыв от психологической реальности, от эмпирических экспериментов способны затормозить развитие психологии как науки в целом.

Теоретизирование, дабы не утратить истинность и объективность, должно базироваться на практических экспериментальных данных, когда результаты иссле-

дований применяются и проверяются на практике (производственной, педагогической, лечебной и т. п.). Только после этого следует теоретически обобщать лучшие и проверенные достижения практического опыта. Необходимо постоянное взаимодействие теории и практики. Их единство обеспечивает возможность более объективного познания субъективных психических процессов, качеств и переживаний человека.

Крайний субъективизм и крайний объективизм ведут к агностицизму, к признанию непознаваемости внутреннего мира человека. Например, идеалистическая психология утверждала, что «чужая душа недоказуема и непроверяема», — как говорил А. И. Введенский; бихевиористы, внедрявшие объективные методы исследования в психологию, тоже рассматривали «психику человека как черный непознаваемый ящик». Однако положения о единстве сознания и деятельности, о психологическом строении самой деятельности и объективации с ней сознания позволяют психологам, анализируя деятельность, проникать во внутренний мир и сознание личности (так и реализуется гносеологический принцип единства теории и практики).

Моделирование — это новые методы теоретического исследования, необходимые для познания психических явлений и для воспроизведения в технических устройствах параметров, наиболее близких к этим психическим явлениям, их информационной функции и саморегуляции. Выделяют разные формы моделирования: физическое и математическое, имитационное и схематическое, кибернетическое.

Молярный уровень отличается от молекулярного по степени своей сложности. Если второй — аналог исходного: например, микромир в физике или нейронный уровень психики, который сам по себе является сложным, системным, то первый — аналог верхне-системного уровня (в физике таков макромир Вселенной, в психологии им является личностно-социальный уровень психики).

Таким образом, основными исходными положениями психологической науки, лежащими в основе ее методологии и методики, являются:

1. **Принцип детерминизма (причинная обусловленность):**
 - 1) Психика обусловлена объективной действительностью.
 - 2) Все психические явления обусловлены деятельностью мозга.
 - 3) При изучении психических явлений обязательно установить причины, их вызвавшие.
 - 4) Психика определяется образом жизни.
2. **Принцип единства сознания и деятельности:**
 - 1) Деятельность — форма активности сознания.
 - 2) Сознание — результат поведения и деятельности.
 - 3) Сознание образует внутренний план деятельности.
 - 4) Изменение содержания деятельности способствует формированию качественно нового уровня сознания (педагогика).
3. **Принцип генетический — развития:**
 - 1) Психика постоянно развивается и изменяется как количественно, так и качественно.

- 2) Характеристика психического явления возможна при одновременном выяснении его особенностей в данный момент, истории его возникновения и перспективы его изменений.

К **эмпирическим методам** психологического исследования (рис. 1.4) относятся наблюдение, эксперимент — *основные методы*; тесты, биографический и пр. — *вспомогательные*.

Наблюдение — древнейший метод познания, который требует соблюдения ряда требований: наличия плана наблюдений, фиксации результатов, построения гипотезы, объясняющей наблюдаемые явления, проверки правильности гипотезы в последующих наблюдениях.

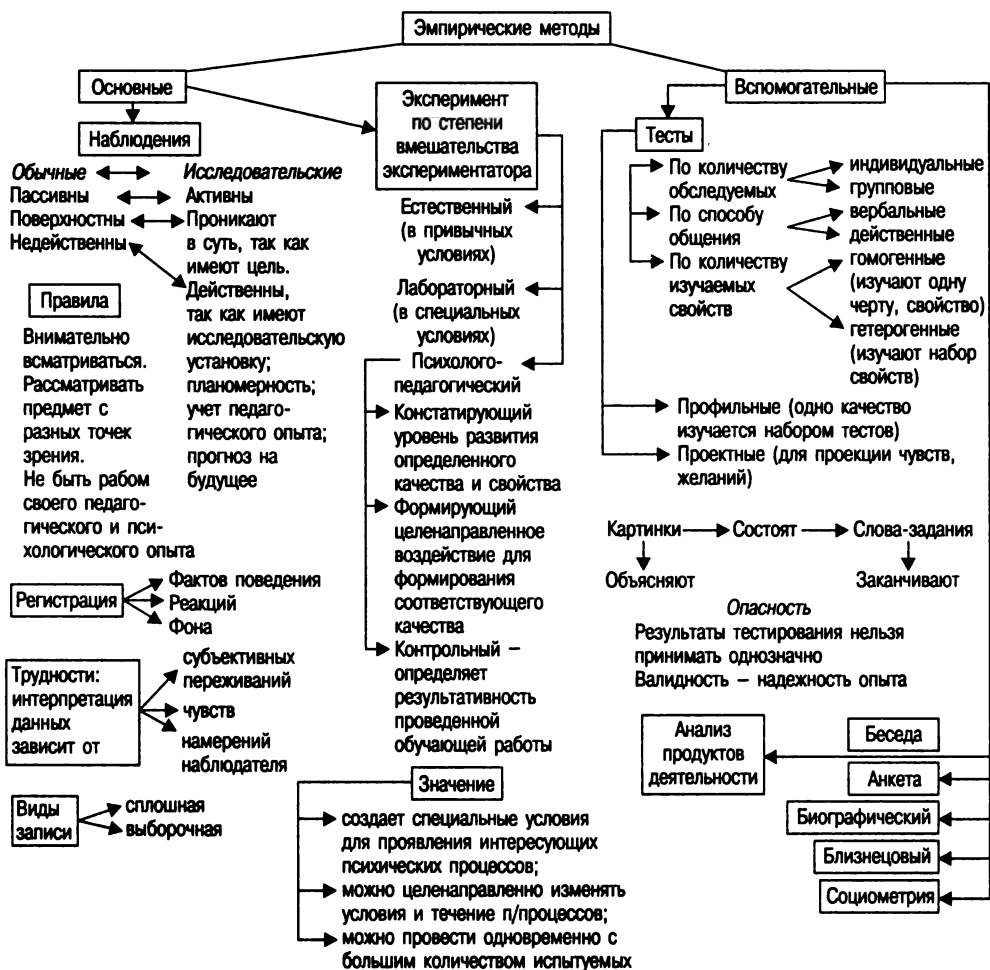


Рис. 1.4. Эмпирические методы исследования

Различают следующие виды наблюдения: срез (кратковременное наблюдение), лонгитюдное (продолжительное, иногда в течение ряда лет), выборочное и сплош-

ное, особый вид — включенное (когда наблюдатель становится членом исследуемой группы).

Общая процедура наблюдения складывается из следующих процессов:

- 1) определение задачи и цели (для чего, с какой целью?);
- 2) выбор объекта, предмета и ситуации (что наблюдать?);
- 3) выбор способа наблюдения, наименее влияющего на исследуемый объект и наиболее обеспечивающего сбор необходимой информации (как наблюдать?);
- 4) выбор способов регистрации наблюдаемого (как вести записи?);
- 5) обработка и интерпретация полученной информации (каков результат?).

Наблюдение может быть непосредственным или опосредованным (с применением вспомогательных средств).



Рис. 1.5. Вспомогательные методы исследования

Примеры «прямого» — наблюдение экспериментатором или несколькими экспертами за поведением человека и регистрация его отдельных признаков, симптомов, их частоты. «Косвенное», или опосредованное, предполагает использование вспомогательных средств (вопросы, беседы, анкеты, изучение продуктов деятельности — например, изучение рисунков, сочинений, результатов выполнения интеллектуальных, психомоторных и прочих заданий). «Прямое» наблюдение является относительно субъективным методом, зависит от внимательности, установки, опыта наблюдателя, поэтому лучше использовать одновременно 3–4 экспертов-наблюдателей. Беседа — это еще более субъективная психодиагностическая методика, поскольку ее ход, результаты и выводы существенно зависят не только от

испытуемого, но и от личности диагноста, ее проводившего. Более объективная информация получается при анализе деятельности испытуемых по неким объективным критериям.

Беседа как психологический метод предусматривает прямое или косвенное, устное или письменное получение от изучаемого сведений о его деятельности, в которых объективируются свойственные ему психологические явления. Существуют такие ее виды: непринужденная беседа, интервью, вопросники и психологические анкеты. Интервью преследует целью получить ответы опрашиваемого на определенные (обычно заранее приготовленные) вопросы. Если вопросы и ответы даются в письменной форме, то это называется анкетированием.

В медицинской психологии может применяться такой вид беседы, как сбор анамнеза. **Анамнез** (от лат. «по памяти») — сведения о прошлом изучаемого, получаемые от него самого или (при объективном анамнезе) от хорошо знающих его лиц. Анализ продуктов деятельности человека (рисунков, сочинений, решенных задач, выполненных заданий) позволяет получить объективные данные о психических способностях и качествах человека. Одна из разновидностей наблюдения — самонаблюдение, непосредственное либо отсроченное (в воспоминаниях, дневниках, мемуарах человек анализирует, что он думал, чувствовал, переживал).

Можно согласиться с утверждением Б. Г. Ананьева: «Интроспекция и самонаблюдение как метод идентичны, но как психологические направления различаются. Интроспекционизм отвергает возможность объективных методов, а самонаблюдение как подход (направление в психологии) признает возможность объективных исследований в психологии».

Биографический метод (основанный на анализе дневников, автобиографий, воспоминаний, сохранившихся школьных сочинений, документов и т. п.) позволяет получить полезную для психолога информацию: как формировалась у данного человека склонность к определенной деятельности; кто из людей, с кем сталкивался человек в своей жизни, и как повлиял на формирование его личности; какие качества, способности, когда и как проявлялись. Реальное течение жизни, биография человека обуславливают то, какая личность и какие психологические особенности у него складываются.

Однако самым главным методом психологического исследования является **эксперимент** — активное вмешательство исследователя в деятельность испытуемого, чтобы создать условия, в которых выявляется психологический факт. Лабораторный эксперимент протекает в специальных условиях, когда используется специальная аппаратура, действия испытуемого определяются инструкцией, и он знает, что проводится эксперимент, хотя истинного смысла того может и не знать. Эксперимент проводится многократно с участием большого числа участников, что позволяет устанавливать общие, статистически достоверные закономерности развития психических явлений.

Технические средства (приборы, аппараты, специальные технические устройства — сигнализационные экраны, фиксационные и регистрационные аппараты, контрольно-измерительные приборы, ЭВМ, компьютерная техника) являются необходимым элементом эмпирических методов в психологии, они позволяют объективно регистрировать психофизиологические, эмоциональные, поведенческие, интеллектуальные, социально-психологические и прочие проявления психики человека. Они дают возможность одновременно производить операции стимуля-

ции и регистрировать процессы при психологическом эксперименте, обрабатывать информацию, получать объективную основу для рациональных методов познания.

Естественный эксперимент проводят в естественных условиях жизни, учебы, труда людей, причем человек не подозревает, что стал участником эксперимента (результаты должны быть зафиксированы, например, скрытой камерой). Такого рода исследования помогают выявлять достоверную информацию, но не могут проводиться многократно, поскольку теряют свою естественность и перестают быть тайной для испытуемых. В настоящее время широко обсуждается проблема этичности психологических экспериментов, так как использование скрытой аппаратуры (фотокамер, видеокамер, диктофонов) считается недопустимым: записывающую технику следует использовать только с согласия испытуемого. Широту исследования это, конечно, ограничивает, зато снижается риск нанесения душевной травмы человеку.

Праксиметрические методы направлены на анализ процессов и продуктов деятельности. Они представляют собой хронометраж рабочих или спортивных движений, циклографическую запись поведенческих актов или трудовых действий, профессиографическое описание целостного производственного комплекса. Эти методы имеют хорошо разработанные методики и технику.

Тесты — своеобразный метод психологического исследования, связанный с испытанием, установлением определенных психических качеств человека. Это — кратковременное, одинаковое для всех испытуемых задание, по результатам которого определяются наличие и уровень развития таких качеств. Тесты могут быть прогностическими и диагностирующими. Они должны быть научно обоснованными, надежными, валидными. Их цель — выявление устойчивых психологических характеристик.

Тесты выступают как своеобразная разновидность экспериментов, в которых стандартизация психологических испытаний и статистические критерии оценки их результатов позволяют получать достаточно достоверную информацию о психических качествах человека.

К **организационным методам**, охватывающим все исследование, относят:

1. **Сравнительный** (сопоставление данных нормального и патологического развития, сравнение разных ступеней эволюции или уровней по определенным параметрам — метод поперечных возрастных срезов: например, сравнение параметров памяти у дошкольников, школьников, взрослых, стариков).
2. **Лонгитюдный** (непрерывное отслеживание психологического развития группы испытуемых на протяжении многих лет).
3. **Комплексный** (междисциплинарное исследование, касающееся взаимосвязей явлений разного рода — между физическим и психическим развитием, социальным статусом и характерологическими особенностями личности, производительностью труда и индивидуальным его стилем).

Последний метод позволяет проводить исследование в производственной сфере, в области здравоохранения, образования и воспитания, всесторонне исследуя объект с учетом психологических, педагогических, медицинских, профессиональных, социально-экономических и прочих аспектов.

Лонгитюдный метод устраняет такой серьезный недостаток метода поперечных срезов (сравнительно-возрастного), как уравнивание всех индивидов определенного возраста и популяции, которые в реальности далеко не всегда одинаковы по своему развитию. Однако его сложнее применять, особенно на большой выборке испытуемых, поэтому в возрастной и генетической психологии целесообразно сочетать сравнительный и лонгитюдный методы. Второй помогает получить более интересные результаты, чем при обращении к поперечным срезам, поскольку выявляет индивидуальные и среднестатистические тенденции в изменении различных психических функций и личностных качеств, их темпы и различные пути развития.

Краткий экскурс в историю психологии

Происхождение слова «психология»

Своим названием и первым определением психология обязана греческой мифологии. Эрот, сын Афродиты, влюбился в очень красивую молодую женщину *Психею*. Афродита была недовольна, что ее сын, бог-небожитель, хочет соединить свою судьбу с простой смертной, и прилагала все усилия, чтобы разлучить влюбленных, заставляя Психею пройти через ряд испытаний. Но любовь Психеи была так сильна, а ее стремление вновь встретиться с Эротом так велико, что это произвело впечатление на богов и они решили помочь ей выполнить все требования Афродиты. Эроту, в свою очередь, удалось убедить Зевса — верховное божество греков — превратить Психею в богиню, сделав ее бессмертной. Так влюбленные соединились навеки.

Для греков этот миф был классическим образцом истинной любви, высшей реализацией человеческой души. Поэтому Психея — смертная, обретшая бессмертие, — стала символом души, ищущей свой идеал.

Что касается слова «психология», образованного из греческих слов «психе» (душа) и «логос» (учение, наука), то оно впервые появилось только в XVIII в., в работе немецкого философа Христиана Вольфа.

Чтобы более четко представить путь развития психологии как науки, кратко рассмотрим основные ее этапы и направления.

Первые представления о психике были связаны с *анимизмом* (от лат. «анима» — дух, душа) — древнейшими взглядами, согласно которым у всего, что существует на свете, есть душа. Душа понималась как не зависящая от тела сущность, управляющая живыми и неживыми предметами.

Позднее в философских учениях древности затрагивались психологические аспекты, которые решались идеалистически или материалистически. Так, материалисты-философы древности Демокрит, Лукреций, Эпикур понимали душу человека как разновидность материи, как телесное образование, состоящее из шаровидных, мелких и наиболее подвижных атомов.

Согласно древнегреческому философу-идеалисту *Платону* (427—347 гг. до н. э.), который был учеником и последователем *Сократа*, душа — это что-то божественное, отличающееся от тела, и она существует прежде, чем соединяется с тем. Она есть образ и истечение мировой души. Это начало незримое, возвышенное, божественное, вечное. Душа и тело находятся в сложных взаимоотношениях друг

с другом. По своему божественному происхождению душа призвана управлять телом, направлять жизнь человека. Однако иногда последнее заковывает ее. Тело раздираемо различными желаниями и страстями, оно заботится о пропитании, подвержено болезням, страхам, соблазнам. Душевные явления подразделяются Платоном на разум, мужество (в современном понимании — воля) и вожделение (мотивация).

Разум размещается в голове, мужество — в груди, вожделение — в брюшной полости. Гармоническое единство разумного начала, благородных стремлений и вожделения придает целостность душевной жизни человека. Душа обитает в теле и направляет его на протяжении всей жизни человека, а после смерти покидает его и вступает в божественный «мир идей». Поскольку она — самое высокое, что есть в человеке, тот должен заботиться о ее здоровье больше, чем о телесном. В зависимости от того, какой образ жизни вел человек, после его смерти душу ждет различная судьба: она либо будет блуждать вблизи земли, отягощенная телесными элементами, либо отлетит в идеальный мир, в мир идей, который существует вне материи и вне индивидуального сознания. «Не стыдно ли людям заботиться о деньгах, о славе и почестях, а о разуме, об истине и о душе своей не заботиться и не помышлять, чтобы она была лучше?» — спрашивают Сократ и Платон.

Великий философ Аристотель в трактате «О душе» выделил психологию как своеобразную область знания и впервые выдвинул идею о неразделимости души и живого тела. Аристотель отрицал взгляд на душу как на вещество. В то же время он не считал возможным рассматривать ее в отрыве от материи (живых тел). Душа, по Аристотелю, бестелесна, она есть форма живого тела, причина и цель всех его жизненных функций. Философ древности выдвинул идею о душе как функции тела, а не какого-то внешнего по отношению к нему феномена. «Психе» — это двигатель, позволяющий живому существу реализовать себя. Если бы глаз был живым существом, то душой его было бы зрение. Так и душа человека — это сущность живого тела, осуществление его бытия, считал Аристотель. Главная ее функция — реализация биологического существования организма. Центр, «психе», находится в сердце, куда поступают впечатления от органов чувств. Они образуют источник идей, которые, сочетаясь между собой в результате рассудочного мышления, подчиняют себе поведение. Движущей силой такового является стремление (внутренняя активность организма), сопряженное с чувством удовольствия или неудовольствия. Чувственные восприятия составляют начало познания. Сохранение и воспроизведение ощущений создает память. Мышление характеризуется составлением общих понятий, суждений и умозаключений. Особой формой интеллектуальной активности является нус (разум), приносимый извне в виде божественного разума. Таким образом, душа проявляется в различных способностях к деятельности: питающей, чувствующей, разумной. Высшие способности возникают из низших и на их основе. Первичная познавательная способность человека — ощущение, оно принимает формы чувственно воспринимаемых предметов без их материи, подобно тому как «воск принимает отпечаток печати без железа». Ощущения оставляют след в виде представлений — образов тех предметов, которые прежде действовали на органы чувств. Аристотель показал, что эти образы соединяются в трех направлениях: по сходству, по смежности и контрасту. Тем самым он указал основные виды связей — ассоциаций психических явлений. Античный философ считал, что познание человека возможно только через познание Вселен-

ной и существующего в ней порядка. Таким образом, на первом этапе психология выступала как *наука о душе*.

В эпоху Средневековья утвердилось представление, что душа является божественным, сверхъестественным началом, и потому изучение душевной жизни должно быть подчинено задачам богословия.

Человеческому суждению может поддаваться лишь внешняя сторона души, которая обращена к материальному миру. Величайшие таинства души доступны лишь в религиозном (мистическом) опыте.

С XVII в. начинается новая эпоха в развитии психологического знания. В связи с развитием естественных наук, благодаря опытно-экспериментальным методам стали изучать закономерности сознания человека. Способность думать, чувствовать и называли таковым. Психология стала развиваться как наука о сознании. Она характеризуется попытками осмыслить душевный мир преимущественно с общефилософских, умозрительных позиций, без необходимой экспериментальной базы. *Р. Декарт* (1596–1650) пришел к выводу о различии между душой человека и его телом: «Тело по своей природе всегда делимо, тогда как дух неделим». Однако душа способна производить в нем движения. Это противоречивое дуалистическое учение породило проблему, названную психофизической: как связаны между собой телесные (физиологические) и психические (душевные) процессы в человеке? Декарт создал теорию, объясняющую поведение, на основе механистической модели. Согласно ей, информация, доставляемая органами чувств, направляется по чувствительным нервам к отверстиям в головном мозге, которые эти нервы расширяют, что позволяет «животным душам», находящимся в мозге, вытекать по тончайшим трубочкам — двигательным нервам — в мышцы, которые надуваются. Этим вызвано то, что, подвергнувшись раздражению, конечность отдергивается или совершает то или иное действие. Таким образом, отпала необходимость прибегать к душе, чтобы объяснить, как возникают простые поведенческие акты. Декарт заложил основы детерминистской (причинностной) концепции поведения с ее центральной идеей рефлекса как закономерного двигательного ответа организма на внешнее физическое раздражение. Это декартовский дуализм: тело, действующее механически, и управляющая им «разумная душа», локализованная в головном мозге. Таким образом, понятие «душа» стало превращаться в «разум», а позднее и в «сознание». Знаменитая декартовская фраза «Я мыслю — значит, я существую» стала основой постулата, утверждавшего: первое, что человек обнаруживает в себе, — это его собственное сознание. Существование такового — главный и безусловный факт; и основная задача психологии состоит в том, чтобы подвергнуть анализу состояние и содержание сознания. Исходя из этого постулата и стала развиваться психология; она сделала своим предметом сознание.

Попытку вновь соединить тело и душу человека, разделенные Декартом, предпринял голландский философ *Б. Спиноза* (1632–1677). По его мнению, нет особого духовного начала, оно одно из проявлений протяженной субстанции (материи).

Душа и тело определяются одними и теми же материальными причинами. Спиноза полагал, что этот подход позволяет рассматривать явления психики столь же точно и объективно, как рассматриваются линии и поверхности в геометрии.

Мышление — вечное свойство субстанции (материи, природы), поэтому в определенной степени оно присуще и камню, и животным, и в значительной мере — человеку, проявляясь в форме его интеллекта и воли.

Немецкий философ *Г. Лейбниц* (1646–1716), отвергнув установленное Декартом равенство психики и сознания, ввел понятие бессознательной психики. В душе человека непрерывно идет скрытая работа психических сил — бесчисленных «малых перцепций» (восприятий). Из них возникают сознательные желания и страсти.

Термин «эмпирическая психология» введен немецким философом XVIII в. *Х. Вольфом* для обозначения направления в психологической науке, основной принцип которого состоит в наблюдении за конкретными психическими явлениями, их классификации и установлении проверяемой на опыте закономерной связи между ними. Английский философ *Дж. Локк* (1632–1704) рассматривает душу человека как пассивную, но способную к восприятию среду, сравнивая ее с чистой доской, на которой ничего не написано. Под воздействием чувственных впечатлений, пробуждаясь, она наполняется простыми идеями, начинает мыслить, т. е. образовывать сложные идеи. В язык психологии Локк ввел понятие «ассоциации» — связи между психическими явлениями, при которой актуализация одного из них влечет за собой появление другого. Психология стала изучать, каким образом с помощью ассоциаций человек осознает окружающий мир. Изучение взаимоотношений души и тела при этом окончательно уступает место вниманию к умственной деятельности и сознанию. Локк считал, что существуют два источника всех человеческих знаний: первый — это объекты внешнего мира, второй — деятельность собственного ума человека. Таковая познается с помощью особого внутреннего чувства — рефлексии. Она, по Локку, представляет собой «наблюдение, которому ум подвергает свою деятельность»; это направленность внимания человека на деятельность собственной души. Последняя может протекать как бы на двух уровнях: процессы первого из них — восприятия, мысли, желания (они есть даже у каждого ребенка); процессы второго — наблюдение, или «созерцание», этих восприятий, мыслей, желаний (это есть только у зрелых людей, которые размышляют над самими собой, познают свои душевные переживания и состояния). Этот метод интроспекции становится важным средством изучения умственной деятельности и сознания людей.

Выделение психологии в самостоятельную науку произошло в 60-х гг. XIX в. Оно было связано с созданием специальных научно-исследовательских учреждений: психологических лабораторий и институтов, кафедр в высших учебных заведениях, а также с внедрением эксперимента для изучения психических явлений. Первым вариантом экспериментальной психологии как самостоятельной научной дисциплины явилась физиологическая психология немецкого ученого *В. Вундта* (1832–1920). В 1879 г. Вундт открыл в Лейпциге первую в мире экспериментальную психологическую лабораторию.

Вскоре, в 1885 г., В. М. Бехтерев организовал подобную лабораторию в России.

В области сознания, полагал Вундт, действует особая психическая причинность, подлежащая научному объективному исследованию. Сознание было разбито на психические структуры, простейшие элементы: ощущения, образы и чувства. Роль психологии, по мнению Вундта, заключается в том, чтобы дать как можно более детальное описание этих элементов: «Психология — это наука о структурах сознания». Это направление называли **структуралистским подходом**. Также использовался метод интроспекции, самонаблюдения.

Кто-то из психологов сравнивал картину сознания с цветущим лугом: зрительные образы, слуховые впечатления, эмоциональные состояния и мысли, воспоминания, желания — все это может находиться в сознании одновременно. В нем выделяется особенно ясная и отчетливая область — «поле внимания», «фокус сознания»; за пределами ее находится другая, содержания которой неотчетливы, смутны, нерасчлененны — это «периферия сознания». Содержание сознания, заполняющее обе эти области, подвижно. Эксперименты Вундта с метрономом показали, что монотонные щелчки в восприятии человека непроизвольно ритмизуются, т. е. сознание по своей природе ритмично, причем организация ритма может быть как произвольной, так и непроизвольной. Вундт попытался изучить и такую характеристику сознания, как его объем. Эксперимент показал, что ряд из 8 двояных ударов метронома (или из 16 отдельных звуков) является мерой такого объема. Ученый считал, что психология должна найти элементы сознания, разложить его сложную динамичную картину на простые, далее неделимые части. Простейшими элементами сознания Вундт объявил отдельные впечатления или ощущения. Те являются объективными составляющими. Есть еще и субъективные — чувства. Немецкий исследователь предложил три пары субъективных элементов: удовольствие — неудовольствие, возбуждение — успокоение, напряжение — разрядка. Из их комбинации образуются все чувства человека, например радость — это удовольствие и возбуждение; надежда — удовольствие и напряжение; страх — неудовольствие и напряжение.

Однако идея разложения психики на простейшие элементы оказалась ложной, из простых элементов собрать сложные состояния сознания оказалось невозможным. Поэтому к 20-м гг. XX в. эта психология сознания практически перестала существовать.

Теперь коснемся особенностей **функционалистского подхода**. Американский психолог *У. Джеймс* предложил изучать функции сознания и его роль в выживании человека. Он выдвинул гипотезу, что последняя заключается в том, чтобы дать человеку возможность приспособиться к различным ситуациям. Это происходит либо при повторении уже выработанных форм поведения, либо при изменении их в зависимости от обстоятельств, либо при освоении новых действий, если того требует ситуация. Функционалисты утверждают: «Психология — это наука о функциях сознания». Они использовали методы интроспекции, самонаблюдения, фиксации времени, затраченного на решение задач.

Джеймс отразил в понятии «поток сознания» его движение, непрерывное изменение его содержания и состояний. Процессы сознания делятся на два больших класса: одни из них происходят как бы сами собой, другие организуются и направляются человеком. Первые называются непроизвольными, вторые — произвольными.

Большой вклад в становление отечественной научной психологии внес *И. М. Сеченов* (1829–1905), русский физиолог, автор одной из программ построения психологии как самостоятельной науки. В его книге «Рефлексы головного мозга» (1863) основные психологические процессы получают физиологическую трактовку. Их схема такая же, что и у рефлексов: они берут начало во внешнем воздействии, продолжаются центральной нервной деятельностью и заканчиваются ответной деятельностью — движением, поступком, речью. Такой трактовкой Сеченов предпринял попытку «вырвать» психологию из круга внутреннего мира человека.

Однако при этом была недооценена специфика психической реальности по сравнению с физиологической ее основой, не учтена роль культурно-исторических факторов в становлении и развитии психики человека.

Важное место в истории отечественной психологии принадлежит *Г. И. Челпанову* (1862–1936). Его главная заслуга состоит в том, что в России был создан психологический институт (1912). Экспериментальное направление в психологии, предполагавшее использование объективных методов исследования, развивал *В. М. Бехтерев* (1857–1927). Усилия *И. П. Павлова* (1849–1936) были направлены на изучение условно-рефлекторных связей в деятельности организма. Его работы плодотворно повлияли на понимание физиологических основ психической деятельности.

Бихевиористский подход. Американский психолог *Дж. Уотсон* провозгласил в 1913 г., что психология получит право называться наукой, когда будет применять объективные экспериментальные методы изучения. Объективно можно изучать только определенное поведение человека, возникающее в той или иной ситуации. Его и следует фиксировать. Последователи такого направления утверждают: «Психология — это наука о поведении», а все понятия, связанные с сознанием, следует исключить из обихода. Выражение «ребенок боится собаки» в научном плане не означает ничего, необходимы объективные описания: «слезы и дрожь у ребенка усиливаются, когда к нему приближается собака». Новые формы поведения появляются в результате образования условных рефлексов (обусловливание) (*Дж. Уотсон*). Любое поведение определяется своими последствиями (*Б. Скиннер*). Человеческие действия возникают под влиянием социальной среды, от которой индивид полностью зависим. Человек склонен также подражать поведению других людей, если результаты такого подражания для него благоприятны (*А. Бандура*). Основные идеи бихевиоризма мы рассмотрим в следующих разделах.

Важными заслугами этого подхода являются: внедрение объективных методов регистрации и анализа внешне наблюдаемых реакций, действий человека, процессов, событий; открытие закономерностей научения, образования навыков, реакций поведения.

Основные его недостатки — недоучет сложности психической деятельности человека, сближение ее и психики животных, игнорирование процессов сознания, творчества, самоопределения личности.

Гештальт-психология возникла в Германии благодаря усилиям *Т. Вертгеймера*, *В. Келера* и *К. Левина*, выдвинувших программу изучения психики с точки зрения целостных структур (гештальтов). Сторонники этого направления выступили против ассоциативной психологии *В. Вундта* и *Э. Титченера*, трактовавшей сложные психические феномены как выстроенные ассоциативным образом из простых.

Понятие о гештальте (от нем. *Gestalt* — целостный образ) появилось, когда стали изучать сенсорные образования. Тогда и обнаружилась «первичность» их структуры по отношению к входящим в эти образования компонентам (ощущениям). Например, хотя мелодия при ее исполнении в разных тональностях и вызывает различные ощущения, она узнается как одна и та же. Аналогично трактуется и мышление: оно состоит в усмотрении, осознании структурных требований, вызванных элементами проблемной ситуации, и в действиях, которые соответствуют этим требованиям (*В. Келер*). Построение сложного психического образа проис-

ходит в инсайте. Это особый психический акт мгновенного схватывания отношений (структуры) в воспринимаемом поле.

Свои положения гештальт-психология противопоставила также и бихевиоризму, который объяснял поведение организма в проблемной ситуации перебором «слепых» двигательных проб, лишь случайно приводящих к успеху. Заслуги ее состоят в разработке понятия психологического образа, в утверждении системного подхода к психическим явлениям.

В начале XX в. появился **психоанализ**, или *фрейдизм*. **З. Фрейд** ввел в психологию ряд важных тем: бессознательная мотивация, защитные механизмы психики, роль сексуальности в ней, влияние детских психических травм на поведение в зрелом возрасте и др. Однако уже его ближайшие ученики пришли к выводу, что не сексуальные влечения сами по себе, а чувство неполноценности и необходимость компенсировать этот дефект (А. Адлер) либо коллективное бессознательное (архетипы), вобравшее в себя общечеловеческий опыт (К. Юнг), определяют психическое развитие личности.

Основные положения фрейдизма мы рассмотрим в следующих разделах.

Психоаналитическое направление обратилось к изучению неосознаваемых психических процессов. Таковые можно разбить на два больших класса: первый — неосознаваемые механизмы сознательных действий (неосознаваемые автоматические действия и автоматизированные навыки, явления неосознаваемой установки); второй — неосознаваемые побудители сознательных действий (именно это интенсивно исследовал Фрейд). Импульсы бессознательной области психики (влечения, вытесненные желания, переживания) оказывают сильное влияние на действия и состояния человека, хотя тот и не подозревает этого, он часто сам не знает, почему совершает что-то. Бессознательные представления с трудом переходят в сознание, оставаясь неосознанными из-за работы двух механизмов — вытеснения и сопротивления. Сознание сопротивляется им, т. е. человек не пропускает в него всю правду о себе. Поэтому бессознательные представления, имея большой энергетический заряд, прорываются в сознательную жизнь индивида, принимая искаженную или символическую форму (три формы проявления бессознательного — сновидения, ошибочные действия (оговорки, описки, забывание вещей), невротические симптомы).

Связать природу бессознательного ядра психики человека с социальными условиями его жизни пытались К. Хорни, Г. Салливан и Э. Фромм — реформаторы психоанализа, предложенного Фрейдом (неофрейдисты). Человеком движут не только биологические, предопределенные бессознательные побуждения, но и приобретенные стремления к безопасности и самореализации (Хорни), образы себя и других, сложившиеся в раннем детстве (Салливан), влияния социоэкономической структуры общества (Фромм).

Представители **когнитивной психологии** *У. Найссер*, *А. Пайвио* и др. отводят решающую роль в поведении субъекта *знаниям* (от лат. *cognitio* — знание). Центральным становится вопрос об организации знания в памяти субъекта, о соотношении вербальных (словесных) и образных компонентов в процессах запоминания и мышления.

Гуманистическая (экзистенциальная) психология, виднейшими представителями которой являются *Г. Олпорт*, *Г. А. Мюррей*, *Г. Мэрфи*, *К. Роджерс*, *А. Маслоу*,

предметом психологических исследований полагает здоровую творческую личность человека.

Цель личности — не потребность в гомеостазе, как считает психоанализ, а самоосуществление, самоактуализация, рост конструктивного начала человеческого Я. Человек открыт миру, наделен потенциями к непрерывному развитию и самореализации. Любовь, творчество, рост, высшие ценности, смысл — именно эти и близкие им понятия характеризуют базисные потребности человека. Как отмечает В. Франкл, автор концепции логотерапии, при отсутствии или потере интереса к жизни человек испытывает скуку, предается пороку, его поражают тяжелые неудачи.

Своеобразной ветвью гуманистической психологии можно также считать *духовную (христианскую) психологию*. Считая неправомерным ограничение предмета психологии явлениями душевной жизни, она обращается к области духа. Он есть сила самоопределения и стремления к лучшему, дар усилить и преодолеть то, что отвергается. Духовность открывает человеку доступ к любви, совести и чувству долга. Она помогает ему преодолеть кризис безосновности, призрачности существования.

Трансперсональная психология рассматривает человека как духовное космическое существо, неразрывно связанное со всей Вселенной, космосом, человечеством, обладающее возможностью доступа к общемировому информационному космическому полю. Благодаря бессознательному он соединен с бессознательной психикой других людей, с «коллективным бессознательным человечества», а также с космической информацией, с «мировым разумом».

Интерактивная психология рассматривает человека как существо, главная характеристика которого — общение, взаимодействие между людьми. Цель психологии — изучать законы взаимодействия, общения, взаимоотношений, конфликтов (Э. Берн).

Значительный вклад в развитие психологии XX в. внесли наши отечественные ученые — Л. С. Выготский (1896–1934), А. Н. Леонтьев (1903–1979), А. Р. Лурия (1902–1977) и П. Я. Гальперин (1902–1988). Л. С. Выготский ввел понятие *высших психических функций* (мышление в понятиях, разумная речь, логическая память, произвольное внимание) как специфически человеческой, социально обусловленной формы психики, а также заложил основы культурно-исторической концепции психического развития человека. Названные функции первоначально существуют как формы внешней деятельности и лишь потом как полностью внутренний (интрапсихический) процесс. Они происходят из форм речевого общения между людьми и опосредованы знаками языка. Система знаков определяет поведение в значительно большей степени, чем окружающая природа, поскольку знак, символ содержит в свернутом виде программу поведения. Развиваются высшие психические функции в процессе научения, т. е. совместной деятельности ребенка и взрослого.

А. Н. Леонтьев провел цикл экспериментальных исследований, раскрывающих механизм формирования высших психических функций как процесс «вращения» (интериоризации) высших форм орудийно-знаковых действий в субъективные структуры психики человека. А. Р. Лурия особое внимание уделял проблемам мозговой локализации высших психических функций и их нарушений. Он явился одним из создателей новой области психологической науки — нейропсихологии.

П. Я. Гальперин рассматривал *психические процессы* (от восприятия до мышления включительно) как ориентировочную деятельность субъекта в проблемных ситуациях. Сама психика в историческом плане возникает лишь в ситуации подвижной жизни, чтобы осуществлять ориентировку на основе образа, и осуществляется с помощью действий согласно этому образу. П. Я. Гальперин — автор концепции поэтапного формирования умственных действий (образов, понятий). Практическая реализация таковой позволяет существенно повысить эффективность обучения.

Контрольные вопросы

1. Что является предметом психологии как науки?
2. Какие отрасли психологии сформировались?
3. Перечислите и дайте краткую характеристику основных воззрений на психику и ее роль.
4. Каковы основные функции и проявления психики?
5. Как взаимосвязано развитие форм поведения и функции отражения в процессе эволюции?
6. Какие методы исследования применяются в психологии?
7. Что представляет собой лонгитюдный метод исследования?
8. Охарактеризуйте психологическое тестирование как метод исследования и его возможности.
9. Какие этапы можно выделить в истории психологии?
10. Психическое отражение представляет собой:
 - а) точное зеркальное отражение окружающего мира;
 - б) активное избирательное субъективное отражение окружающего мира;
 - в) произвольное фантазирование, существующее независимо от окружающего мира;
 - г) все ответы верны.
11. Психика необходима живым существам, потому что она:
 - а) обеспечивает регуляцию деятельности и поведения;
 - б) обеспечивает отражение окружающего мира, ориентировку в нем и его познание;
 - в) обеспечивает выживание организма;
 - г) все ответы верны.
12. Человеческая психика (сознание, речь, логическое мышление):
 - а) передается ребенку генетически;
 - б) развивается у ребенка спонтанно, сама по себе;
 - в) формируется в процессе усвоения общечеловеческого опыта;
 - г) все ответы неверны.
13. Психика присуща не только человеку, но и всему миру — камням, звездам, растениям и т. п. Это утверждает:
 - а) антропсихизм;
 - б) панпсихизм;

- в) биопсихизм;
- г) нейробиопсихизм.

Рекомендуемая литература

- Ананьев Б. Г.* О проблемах современного человекознания. — СПб., 2001.
- Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. — СПб., 2001.
- Анастаси А.* Психологическое тестирование: В 2 кн. — М., 1982.
- Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М.* Словарь-справочник по психодиагностике. — СПб., 2001.
- Выготский Л. С.* История развития высших психических функций // Собр. соч.: В 3 т. — М., 1983.
- Годфруа Ж.* Что такое психология: В 2 т. — М., 1992.
- Корнилова Т. В.* Введение в психологический эксперимент. — М., 1997.
- Леонтьев А. Н.* Проблемы развития психики. — М., 1977.
- Милгрэм С.* Эксперимент в социальной психологии. — СПб., 2000.
- Маклаков А. Г.* Общая психология. — СПб., 2000.
- Методы исследования в психологии: квазиэксперимент. — М., 1998.
- Немов Р. С.* Психология. — М., 1995.
- Психология: Учебник для гуманитарных вузов / Под ред. В. Н. Дружинина. — СПб., 2001.
- Психологическая наука в России XX века. — М., 1997.
- Психология и педагогика / Под ред. А. А. Радугина. — М., 1996.
- Розин В. М.* Психология: теория и практика. — М., 1997.
- Чуфаровский Ю. В.* Юридическая психология. — М., 1998.
- Шибутани Т.* Социальная психология. — М., 1998.
- Ярвелект Т.* Мозг и психика. — М.: Прогресс, 1992.

Глава 2

ЕДИНСТВО МИРА И ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ПСИХИКИ

Единство мира. Психика и организм

Организм — это нечто входящее в состав более широкого единства, откуда оно возникло. Наш человеческий организм — дитя природы, он обязательно удерживает в себе ее физические закономерности и интенсивно их задействует. Таким образом, организм существует только в природной среде. Процесс систематического обмена продуктами и есть глубинная, фундаментальная связь нашего существования с природой. А функция психики и состоит, собственно, в отображении, удержании, воспроизведении и развитии этого единства всех природных сил.

Тот факт, что наши тело и психика включены во всеобщую связность мировых процессов и как-то удерживают в себе природу как целое, означает воздействие природных пульсаций и ритмов на наш организм и наши психические состояния.

Все эти влияния можно представить в виде некоторых кругов:

1. Наиболее фундаментальный — целое **космической жизни**. В древности говорили о рождении под определенной звездой, т. е. о некотором состоянии мира и космических процессов, которые оказывают первичные (а затем и последующие) влияния на нашу психику и соответственно жизнь, ее образ. Здесь речь идет об изоморфизме мира, космоса и наших психических состояний, космических процессов и динамики жизни человека. Всеобщая жизнь природы, как и космическая целостность, воспроизводятся в нашей психике, это и есть, по-видимому, ее наиболее глубинный пласт.
2. Второй, более узкий, круг составляет целое **Солнечной системы**, в которое мы включены. Обратим внимание, что он снимает, удерживает в себе первый круг, подобно тому как и каждый последующий ореол влияний удерживает в себе предыдущий, частью которого он является.
Солнечная система уже более непосредственно задает условия нашей жизни, определяет ее характер и структуру. И нет ничего удивительного, что мы чутко реагируем на ее ритмику. Уже давно появились и соответствующие научные дисциплины, которые исследуют такие влияния (космобиология, гелиобиология, гелиопсихология и пр.). Давно было замечено, что, например, вспышки на Солнце, повышение его радиоактивности непосредственно влияют на классовые психические состояния. Эти воздействия представляют собой общие влияния, а психику, которая их воспринимает, следует рассматривать как надындивидуальную составляющую.
3. Третьим, еще более непосредственным, кругом влияний является **жизнь Земли**. По своей природе, биологии, устройству психики (и сознания) мы являемся

детьми Земли. И наше историческое бытие, история вообще обусловлены специфическим земным существованием, которое определяют особые природные условия нашей планеты и ее планетарная жизнь. Правда, эти наши психобиологические особенности непросто описать, поскольку у нас нет критериев, нет в наличии других условий жизни, но некоторые корреляции все-таки бросаются в глаза.

- А. На психобиологическую организацию, несомненно, влияет **климат** вместе со всеми природными условиями. Теплый климат связан со специфическим психическим комплексом и структурой, которые можно обозначить как «душевную легкость». Действительно, люди, живущие в подобных климатических условиях, более экспрессивны, подвижны, «свободны», динамичны. Напротив, те, кто пребывает в условиях холода, отличаются строгостью, организованностью, их жизнь ритмична, и свойства психики таких людей оказываются соответствующими. Умеренный же климат определяет нечто вроде средней психической организации (уравновешенность, сдержанность и пр.). Это, конечно, не точное описание, оно скорее указывает на сам факт существования такого пласта психики и необходимости его понимания и учета.
- Б. **Частям света, географическим условиям среды обитания соответствуют расовые биопсихические особенности**, которые формируются в процессе приспособления организма к окружающей среде. И поскольку она общая для всех индивидов, проживающих в определенной части света, то и возникающие психобиологические особенности общие для всех индивидов данной группы.
- В. Природа определяет также и первичные **условия производственной деятельности людей**, ее характер, способы, ритм, вообще общий характер движений, психодинамику, ритмику всего поведения и реагирования. Так, степной житель привык окидывать пространство одним взором, и совсем по-другому ведет себя житель гор — его ориентация в пространстве иная. Таким образом, психика и ее состояния имитируют внешние условия в процессе приспособления к ним, и через воспроизводство таких имитаций они удерживаются в самой психике и становятся ее частью.
4. На психику человека влияют также **природные ритмы**. Например, отражается смена времен года (сравните «весеннее настроение» и «осеннее настроение»). Кроме того, даже времени суток соответствуют определенные склонности: утру — рассеянность, дню — сосредоточенность, активность; вечеру — прекращение деятельности, склонность к размышлению, рефлексии, а ночи — покой, сон, погружение в себя и одновременно отдых. Сюда можно добавить еще метеорологические изменения и их ритмы, у людей порой болят раны, обостряются заболевания (они играют роль своеобразного барометра). Гегель говорит по этому поводу, что душа чувствует состояния природы, ибо она сама природа.

Таким образом, речь идет о природной психике, развитие которой не идет вразрез с процессами в природе, не противоречит ее закономерностям и органично им. Необходимо систематически исследовать природные условия и их влияние на психику, а затем, опираясь на подобные знания, организовать оптимальное ее функционирование и использовать максимально возможное количество психиче-

ских ресурсов. Эта проблема особенно актуальна сегодня, когда человек все более отчуждается от природного мира, а его существование подчинено техническим закономерностям.

Х. Дельгадо (один из крупнейших современных нейропсихологов) считает, что человека можно рассматривать как временную материально-информационную структуру. Мембраны, клетки и другие элементы живого возникли в результате соединения химических элементов. Организм — только временное сочетание химических соединений. Каждый ион, который входит в состав нашего тела, до этого существовал в природе, и все элементы, образующие нас, вернутся назад, в ту же природу. Атомы, организация и время — это единственные факторы, которые создают организм. Этого нельзя, конечно, сказать о содержании наших психических процессов.

Собственно человеческая, сложно организованная психика может сформироваться и успешно действовать лишь при определенных биологических условиях, к которым относятся: уровень содержания кислорода в крови и клетках мозга, температура тела, обмен веществ и т. п. Существует огромное количество подобных органических параметров, и без них нормально функционировать психика человека не будет.

Практически любое хроническое заболевание приводит к повышенной раздражительности, утомляемости, к эмоциональной нестабильности, т. е. к изменению психологического тонуса.

Одно лишь поступление желчи в кровь (а это происходит, когда человек заболевает желтухой) сопровождается значительными изменениями в психике: подавленностью, раздражительностью, тоскливым настроением, апатией, угнетением интеллектуальных функций. Отсюда родилось известное понятие «желчный характер», отражающее многовековой опыт наблюдений за тем, как влияют заболевания печени на поведение человека.

Особенно много легенд связано с подагрой, которую некоторые исследователи считают первопричиной одаренности многих знаменитостей. Основная причина этой болезни — отложение в суставах кристалликов соли мочевой кислоты. В результате при движении возникают страшные боли. Эта кислота, уровень которой в крови больного подагрой очень высок, по химическому составу близка к пуринам — веществам, возбуждающим нервную систему и сердечную деятельность (к ним относятся, например, кофеин, теofilлин, содержащиеся в кофе и чае). У людей в крови мочевой кислоты в десятки раз больше, чем у животных. Именно она помогает нашим нервным клеткам работать эффективнее.

Следовательно, увеличение ее содержания в организме стимулирует психическую активность. Поэтому подагрики, как правило, отличаются необычайной работоспособностью, целенаправленностью, упорно добиваются поставленной цели.

Итак, целостность души (психики) и тела (сомы) — сущностная черта человека. С одной стороны, функционирование телесное и работа мозга обуславливают психическую деятельность, с другой же — от второй зависит телесное здоровье и самочувствие человека. (В здоровом теле — здоровый дух, и наоборот: здоровый дух — основа здорового тела.) Но в то же время тело и душа — качественно различающиеся субстанции, и их отождествлять нельзя.

Организм (и его метаболическая система) плюс нервная система (вегетативная и центральная) участвуют в регуляции энергетических возможностей человека

и его темперамента (последний связан с энергетическими характеристиками индивида, способами накопления и расходования им энергии).

Важны для психической деятельности следующие особенности человеческого организма: возраст, пол, строение нервной системы и мозга, тип телосложения, генетические аномалии и уровень гормональной активности.

Дихотомия (биполяризация) *тело/психика* дополняется третьей диалектической составляющей — социальным фактором общения и взаимодействия людей друг с другом. *Существование и развитие тела и духа человека невозможно без общения и взаимодействия людей, обмена мыслями и чувствами. Бытие человека и формирование его психики немыслимо без социального фактора. Помимо наличия духа в каждом конкретном человеке, он воплощен также в человеческой культуре: религии, искусстве, науке, философии.*

Психика, нервная система, мозг

Как известно, **нервная система** — центр деятельности всего организма, выполняет две главные функции. Первая — функция *передачи информации*, за которую ответственны *периферическая нервная система* и связанные с нею рецепторы (чувствительные элементы, находящиеся в коже, глазах, ушах, во рту и пр.) и эффекторы (железы и мышцы). Вторая, без которой бессмысленна и первая функция, — *интеграция и переработка* получаемой информации и *программирование наиболее адекватной реакции*. Ее выполняет **центральная нервная система**. Это означает широкий диапазон процессов — от простейших рефлексов на уровне спинного мозга до самых сложных мыслительных операций, выполняемых высшими отделами мозга. Центральная нервная система состоит из спинного мозга и различных структур головного мозга. Повреждение или неадекватное функционирование любого ее участка вызывает специфические нарушения в работе организма и психики. Наиболее сильно на последнюю влияет полноценность и адекватность функционирования головного мозга, особенно его коры. В ней выделяются **сенсорные зоны**, куда поступает информация от органов чувств и рецепторов и обрабатывается там, **моторные зоны**, которые управляют скелетной мускулатурой тела и движениями, действиями человека, и **ассоциативные зоны**, которые служат для переработки информации. Например, примыкающие к сенсорным областям **гностические зоны** ответственны за процесс восприятия, а соседние с моторно-двигательной областью **праксические** обеспечивают тонкую моторику и автоматические движения. Ассоциативные зоны, расположенные в лобной части мозга, особенно тесно связаны с мыслительной деятельностью, речью, памятью и осознанием положения тела в пространстве.

Развитие нервной системы

Формирование нервной системы, спинного и головного мозга начинается с третьей недели после оплодотворения яйцеклетки, после восьмой недели нервная система начинает функционировать, в результате появляются первые движения эмбриона. В дальнейшем они усиливаются, и в начале четвертого месяца беременности их начинает чувствовать и будущая мать. К моменту рождения все нервные клетки сформированы и более в течение жизни не обновляются и не формируются.

Мозг новорожденного ребенка весит в пять раз меньше, чем у взрослого человека. Вес мозга взрослых людей варьируется от 900 до 2000 г, причем больший не гарантирует высокого уровня интеллектуальных возможностей. Ребенок обладает врожденными рефлексами сосания, мигания, реагирования на свет и звук; впрочем, они уже работают с 7 месяцев внутриутробного развития, т. е. плод сосет свой большой палец, реагирует на громкие звуки, способен слышать голос своей матери и разговаривающих с ней людей. Дальнейшее развитие мозга, рефлексов и психики происходит в течение жизни и зависит от условий существования. Формирование мозга ребенка завершается к 6 годам, однако функциональной зрелости он достигает к 18 (так как популяция нейронов уже полностью сформирована до рождения, то дальнейшее созревание нервной системы связано только с разветвлением отростков у каждого нейрона, миелинизацией нервных волокон и развитием глиальных клеток, ответственных за питание нейронов).

С 25-летнего возраста, и особенно после 45 лет, ежедневно отмирают десятки тысяч нервных клеток, однако вначале этот процесс не влечет серьезных последствий, поскольку в коре головного мозга насчитывается около 40 миллиардов нервных клеток. Однако в дальнейшем гибель нервных клеток обуславливает ухудшение памяти, восприятия, скорости реагирования человека, а если этот процесс отмирания приобретет патологическую форму, может наступить деменция, или слабоумие.

Нервная система человека включает центральную и вегетативную системы (симпатическую и парасимпатическую, которые имеют разную степень активации, обуславливая различие в физиологических и поведенческих процессах людей). Одни невольно «краснеют» в напряженных ситуациях, «у них на лице написаны их переживания», потеют, теряются. У них преобладает активность парасимпатической нервной системы, которая в нервных окончаниях выделяет ацетилхолин, в результате расширяются сосуды кожи, но уменьшается частота сердечных сокращений, глубина дыхания, т. е. она не столько мобилизует организм для активных физических действий, сколько «расслабляет», охраняет, пытается «восстановить» ресурсы. Другие люди в напряженных ситуациях бледнеют, внешне они более выдержанны, но активнее действуют, у них преобладает активность симпатической нервной системы, при стрессах выделяется адреналин, происходит усиление сердечных сокращений, учащается дыхание, повышается энергетическая и кислородная обеспеченность организма, и это мобилизует его для активной физической деятельности (но интеллектуальная бывает несколько сумбурной, решения выносятся поспешно).

Вертикальный контур регуляции нервной системы человека складывается благодаря взаимодействию *подкорковых образований* и *коры головного мозга*. Первые являются физиологическим генератором энергии. Вертикальное информационно-энергетическое регулирование — главное для нервно-психической регуляции. Кроме того, оно теснее связано не только с этими подкорковыми образованиями (в том числе ретикулярной формацией мозгового ствола), но и с обменными процессами организма.

Горизонтальный контур регуляции предполагает взаимодействие правого и левого полушарий головного мозга. Эта горизонтальная (дополнительная) система проявляется как билатеральная симметрия/асимметрия двух полушарий. Асимметрия распределения энергетических и информационных функций не носит

исключительно врожденного структурного характера, а является приобретенной, функциональной. У большинства людей наблюдается частичное преобладание активности левого полушария, которое берет на себя основные информационные и логические функции по обработке информации и активно управляет прежде всего правой рукой человека, делая ее ведущей («правосторонняя цивилизация»). 80–90% современных людей — правши.

Специализация мозговых полушарий достигает наивысшего развития у человека. В левом, доминирующем, полушарии расположены центры речи. Психические различия людей, их способности зависят от того, какое из двух полушарий лучше развито, более активно функционирует.

Правши характеризуются ведущей правой рукой (она осуществляет тонкие манипуляции с мелкими предметами), ведущим правым глазом, повышенной активностью «левого полушария», которое осуществляет аналитическую, логическую, символическую обработку информации, поступающей из внешнего мира. Поэтому правши склонны решать проблемы логическим путем, предпочитают точные факты, любят конструктивные и ясные предписания, им легче сделать логический вывод, чем создать новую идею; они вполне адекватны и разговорчивы, скорее конформисты; учитывают чужое мнение; оптимистичны; предпочитают организации, имеющие ясную и четкую структуру

Левши характеризуются ведущей левой рукой (ее легче писать, делать тонкие движения), ведущим левым глазом, повышенной активностью «правого полушария», которое берет на себя информационные и эмоционально-образные функции. Они решают проблемы скорее интуитивным путем, чем логическим способом, создают новые идеи; творят в разных сферах деятельности; эмоции, образы и предчувствия помогают им решать как жизненные, так и профессиональные проблемы; имеют более оригинальный и независимый стиль мышления и суждений; предпочитают работать в таких организациях, где поощряется инициатива, гибкость; предпочитают задачи и профессии типа «человек — человек», которые даются им достаточно легко.

Люди со смешанным типом регуляции чаще всего являются бывшими левшами: их врожденный генотип — правополушарная обработка информации, а фенотип, приобретенный в процессе воспитания в «правосторонней цивилизации», приводит к симметрии. Скрытая правополушарность (леворукость) может проявляться в экстремальных условиях, она дает преимущество в спорте, например в боксе.

Индивидуальность личности во многом определяется спецификой взаимодействия отдельных полушарий мозга. Впервые эти отношения были экспериментально изучены в 60-е гг. XX в. профессором психологии Калифорнийского технологического института Роджером Сперри (в 1981 г. за исследования в этой области ему была присуждена Нобелевская премия).

Расщепление мозга (комиссуротомия — так стала именоваться операция по расщеплению комиссур, мозговых связей) испытали и на людях: перерезка мозолистого тела избавляла больных с тяжелой формой эпилепсии от мучительных припадков. После подобных операций у пациентов наблюдались признаки «синдрома расщепленного мозга» — разделение некоторых функций по полушариям (например, у правшей после операции левое теряло способность управлять рисованием, но сохраняло контроль над способностью писать, а правое — с точностью до наоборот).

Оказалось, что у правшей левое полушарие ведаёт не только речью, но и письмом, счетом, вербальной памятью, логическими рассуждениями. Правое же связано с музыкальным слухом, восприятием пространственных отношений. Оно «разбивается» в формах и структурах неизмеримо лучше левого, умеет опознавать целое по части. Случаются, правда, отклонения от нормы: то «музыкальными» оказываются оба полушария, то правое регулирует запас слов, а левое — отвечает за представления о том, что эти слова означают. Но закономерность в основном сохраняется: одну и ту же задачу оба полушария решают по-разному, а при выходе из строя одного из них нарушается и функция, за которую то отвечает. Когда у композиторов Равеля и Шапорина произошло кровоизлияние в левое полушарие, оба не могли больше говорить и писать, но продолжали сочинять музыку, не забыв нотное письмо, ничего общего не имеющее со словами и речью.

Современные исследования подтвердили, что правое и левое полушария имеют специфические функции и преобладание активности того или иного полушария оказывает существенное влияние на индивидуальные особенности личности.

Таблица 2.1

Различные функции полушарий

Функции левого полушария	Функции правого полушария
Хронологический порядок	Текущее время
Чтение карт, схем	Конкретное пространство
Запоминание имен, слов, символов	Запоминание образов, конкретных событий, узнавание лиц людей
Речевая активность, чувствительность к смыслу	Восприятие эмоционального состояния
Видение мира веселым, легким	Видение мира мрачным
Детальное восприятие	Целостное, образное восприятие

Эксперименты показали, что при отключении правого полушария люди не могли определить текущее время суток, время года, не могли ориентироваться в конкретном пространстве — найти дорогу домой, не чувствовали направления «выше—ниже», не узнавали лиц своих знакомых, не воспринимали интонации слов и т. п.

Человек не рождается с функциональной асимметрией полушарий. Роджер Сперри обнаружил, что у больных с «расщепленным мозгом», особенно у молодых, речевые функции имеют зачаточную форму, но со временем совершенствуются. «Неграмотное» правое полушарие может научиться читать и писать за несколько месяцев так, словно бы оно уже умело все это, но забыло.

Центры речи в левом полушарии развиваются главным образом не от говорения, а от писания: упражнение в письме активизирует, тренирует. «Но дело тут не в участии правой руки. Если европейского мальчика-правшу отдать учиться в китайскую школу, центры речи и письма постепенно переместятся у него в правое полушарие, ибо в восприятии иероглифов, которым он научится, зрительные зоны участвуют неизмеримо активнее речевых. Обратный процесс произойдет у китайского мальчика, переехавшего в Европу. Если человек останется на всю жизнь неграмотным и будет занят рутинной работой, межполушарная асимметрия у него почти не разовьется» (Т. Ярвилекто). Таким образом, функциональная специфика

ка полушарий изменяется под влиянием как генетических, так и социальных факторов. Асимметрия полушарий мозга — это динамическое образование. В процессе онтогенеза происходит постепенное ее нарастание (наиболее сильно выраженной она становится в среднем возрасте, а к старости постепенно нивелируется). Если же поражено одно полушарие, возможна частичная взаимозаменяемость функций и компенсация работы одного за счет другого.

Именно специализация полушарий и позволяет человеку рассматривать мир с двух различных точек зрения, познавать его объекты, пользуясь не только словесно-грамматической логикой, но и интуицией с ее пространственно-образным подходом к явлениям и моментальным охватом целого. Специализация полушарий как бы порождает в мозге двух собеседников и создает физиологическую основу для творчества.

Следует, однако, подчеркнуть, что нормальное осуществление любой функции — это результат работы всего мозга в целом.

Для изучения работы изолированного полушария применяют такой прием: у каждого полушария есть своя сонная артерия, по которой к нему поступает кровь. Если в эту артерию ввести наркотизирующее средство, то получившее его полушарие быстро заснет, а другое, прежде чем присоединиться к первому, успеет проявить свою сущность. Если на интеллектуальном уровне выключение правого полушария особенно не отражается, то с эмоциональным состоянием творятся чудеса. Человека охватывает эйфория: он беспрерывно сыплет глупыми шутками, он беззаботен даже тогда, когда правое полушарие у него не «отключено», а по-настоящему вышло из строя, из-за кровоизлияния, например. Но главное — словоохотливость. Весь пассивный словарь человека становится активным, на каждый вопрос дается подробнейший ответ, изложенный в высшей степени литературно, сложными грамматическими конструкциями. Правда, голос при этом иногда становится силным, человек гнусавит, сюсюкает, шепелявит, ставит ударения не на тех слогах, во фразах выделяет интонацией предлоги и союзы. Все это производит странное и тягостное впечатление, которое усугубляется в случаях действительно клинических, когда человек не на шутку лишается правого полушария. Вместе с ним лишается он и творческой жилки. Художник, скульптор, композитор, ученый — все они перестают творить (Т. Ярвилекто).

Полная противоположность — отключение левого полушария. Творческие способности, не связанные с вербализацией (словесным описанием) форм, остаются. Композитор, как уже говорилось, продолжает сочинять музыку, скульптор лепит, физик не без успеха размышляет о своем предмете. Но от хорошего настроения не остается и следа. Во взоре тоска и печаль, в немногословных репликах сквозит отчаяние и мрачный скепсис, мир представляется только в черном свете. Итак, подавление правого полушария сопровождается эйфорией, а левого — глубокой депрессией.

Наследственность, среда, психика: общее и индивидуальное в психике.

Человек—индивид—личность

Внутривидовые различия превосходят межвидовые. Так, исследования показали, что индивидуальные различия в характере научения, эмоциональных реакций, мотивации и других аспектах поведения у животных и человека могут быть так

велики, что превышают межвидовые. В одной и той же ситуации научения самая умная крыса может действовать эффективнее, чем глупая обезьяна, хотя последний биологический вид значительно более развит по уровню психики, чем первый.

Генотип — это врожденные, генетически предопределенные особенности организма. Но поскольку организм развивается и существует в определенной среде, к которой он приспосабливается, то начинают формироваться приобретенные качества, а генетически предопределенные свойства развиваются и проявляются своеобразно. В результате формируется **фенотип**. Анализируя реального человека или животное, мы определяем последний, а «генотип» как бы скрыт, иногда замаскирован, внешне искажен в зависимости от условий жизни.

Человек появился на Земле в результате длительного процесса историко-эволюционного развития и тесно связан своими корнями с животным миром. Организм его имеет много признаков, общих с млекопитающими, — это позвоночник, семь шейных позвонков, две пары конечностей рычажного типа, замкнутая кровеносная система, четырехкамерное сердце, безъядерные эритроциты, волосной покров, постоянная температура тела, легочное дыхание, хорошо развитые нервная система и органы чувств. Наиболее велико сходство человека с приматами. По критериям зоологической систематики вид «человека разумного» (*Homo Sapiens*) относится к царству животных, типу хордовых, классу млекопитающих, отряду приматов, в который он входит в составе особого семейства гоминид. В него входят помимо человека человекообразные обезьяны, и они занимают высшее положение в своем отряде. Среди крупных человекообразных обезьян выделяют семейство *понгид*, в которое входят три рода: азиатские орангутаны, африканские понгиды (род шимпанзе) и гориллы. По анатомическим, генетическим, биохимическим и прочим параметрам человек обнаруживает наибольшую степень близости с африканскими шимпанзе (99% генов человека и этих приматов одинаковы).

Объем мозга «человека разумного» достиг 1200–1700 см³. Он известен в антропологии как *кроманьонец* (останки его найдены в 1868 г. в Кроманьоне, Франция) и жил около 40 тысяч лет до н. э. Археологические раскопки показывают, что кроманьонцы могли создавать до 150 типов каменных орудий, имели прочные жилища — полужемлянки; занимались охотой, рыболовством. У них существовало разделение труда в зависимости от пола, возраста и способностей каждого индивида. Складываются отдельные роды, появляются первичные формы религии: тотемизм — поклонение тотему (животное, растение, явление природы), от которого произошел данный род. Появляется магия — ритуалы, обряды для воздействия на сверхъестественные силы, духи предков (шаманы, колдуны). Складывается система табу — (запретов): на кровосмешительство, каннибализм; система обрядов инициации; поклонение предкам, животным. Происходит зарождение искусств.

С тех древних пор человек биологически, генетически и физиологически практически не изменился, но происходило бурное развитие его психологических возможностей, культуры, общественных форм жизни, среды обитания.

Взаимодействие наследственности, пренатальной среды и личного опыта происходит достаточно сложно, обуславливая индивидуальные различия людей. Наследственность допускает широкие возможности поведения, и результат его развития будет зависеть от среды обитания. Тот или иной фактор внешней среды

проявится по-разному — в зависимости от специфики наследственности; с другой стороны, один и тот же наследственный фактор неодинаково скажется в различных средах обитания. Но если есть генетические нарушения, неполнота генов или химическая разбалансировка, то у человека могут возникнуть физические аномалии или серьезная умственная отсталость.

Человек — существо биосоциальное, характеризующееся членораздельной речью, сознанием, высшими психическими функциями (абстрактно-логическое мышление, логическая память и т. д.), способное создавать орудия, пользоваться ими в процессе общественного труда. Эти специфические человеческие способности и свойства (речь, сознание, трудовая деятельность и пр.) не передаются людям в порядке биологической наследственности, а формируются у них прижизненно, в процессе усвоения культуры, созданной предшествующими поколениями. Существуют достоверные факты, свидетельствующие, что если дети с самого раннего возраста растут вне общества, то они остаются на уровне развития животных — у них не формируются речь, сознание, мышление, нет вертикальной походки. Никакой личный опыт человека не может привести к тому, что у него самостоятельно сформируется логическое мышление, сложатся системы понятий. Для этого потребовалась бы не одна, а тысяча жизней. Люди каждого последующего поколения начинают свою жизнь в мире предметов и явлений, созданных предшествующими генерациями. Принимая участие в труде и различных формах общественной деятельности, они развивают в себе те специфические способности, которые уже сформировались у человечества. Необходимые условия усвоения ребенком общественно-исторического опыта таковы:

1. Общение ребенка со взрослыми, в ходе которого он обучается адекватной деятельности, усваивает человеческую культуру. Если бы в результате катастрофы погибло все взрослое население и остались в живых только маленькие дети, то, хотя человеческий род и не прекратился бы, история человечества оказалась бы прерванной. Машины, книги, культура продолжали бы физически существовать, но некому было бы раскрыть для детей их назначение.
2. Чтобы овладеть теми предметами, которые являются продуктами исторического развития, необходимо осуществить по отношению к ним не любую, а такую адекватную деятельность, которая будет воспроизводить в себе значимые, общественно выработанные способы деятельности человека и человечества. Усвоение такого опыта выступает как процесс воспроизводства в умениях ребенка исторически сложившихся свойств и способностей человеческого рода.

Таким образом, развитие человечества невозможно без активной передачи новым поколениям человеческой культуры. Без общества, без усвоения общественно-исторического опыта стать человеком, приобрести специфические качества невозможно, даже если человеческое существо обладает биологической полноценностью. Но, с другой стороны, не имея таковой (например, при олигофрении), морфологических свойств, присущих человеку как биологическому виду, нельзя даже под влиянием общества, воспитания, образования достичь высших человеческих качеств.

Внешняя среда включает совокупность различных стимулов (воздух, пища, семейная обстановка, влияние друзей, условия образования, культурные и национальные нормы поведения и т. п.), на которые реагирует индивид на протяжении

всей своей жизни и которые сказываются на психологическом развитии, личностных качествах, физическом здоровье и т. п. Влияние среды ощутимо еще до рождения: недостаток питания, кислорода, стрессы и заболевания беременной женщины, физические и химические условия пренатальной внутриутробной среды могут иметь глубокие и необратимые последствия как для физического, так и для умственного развития ребенка. Особенности, имеющиеся при рождении, называют врожденными, хотя они могут быть не наследственными, а приобретенными во время внутриутробного развития организма. Случается также, что в течение жизни возникают органические повреждения мозга, вызванные заболеваниями или травмами, которые могут привести к умственной неполноценности. Разный личный опыт, накапливаемый людьми, обуславливает различия в умениях, знаниях, убеждениях, личностных качествах. Дети, имеющие полноценный здоровый мозг, но воспитанные в приютах для младенцев, могут отличаться заметной умственной отсталостью, которая усиливается по мере их взросления. Споры о том, какой из факторов — наследственность или среда — имеет решающее значение, не прекратились до сих пор, теперь они перенесены в экспериментальную сферу. Так, английский психолог Айзенк считает, что интеллект на 20% определяется влиянием среды и на 80% — наследственностью. Близнецы одного пола имеют практически одинаковую наследственность, и коэффициент корреляции показателей их интеллекта равен 0,9; просто братья и сестры — дети одних родителей — генетически сходны, но не тождественны по своей наследственности, и поэтому коэффициент корреляции их интеллекта равняется уже 0,5. Но близнецы одного пола, воспитанные в различных условиях, будут отличаться, например: один из близнецов стал преступником, а другой — прекрасным юристом. Таким образом, взаимодействие наследственности и среды определяет *индивидуальные особенности психики человека*.

Американский психолог Вулвилл предложил четыре модели влияния внешней среды и опыта на развитие поведения:

1. «*Больничная койка*»: ребенок в первые месяцы жизни находится под влиянием среды как беспомощный пациент.
2. «*Луна-парк*»: ребенок выбирает те развлечения, которые он хочет испытать, но не может изменить их последующее влияние на себя.
3. «*Соревнование пловцов*»: человек проходит свой путь по определенной «плавательной» дорожке, по сути — независимо от внешних стимулов (среда выступает для поведения человека как поддерживающий контекст).
4. «*Теннисный матч*»: осуществляется постоянное взаимодействие между средой и человеком, подобно тому как теннисист должен приспосабливаться к действиям своего противника и в то же время он влияет на поведение другого игрока, отражая его удары.

Жизнь и деятельность человека обусловлены единством и взаимодействием биологического и социального факторов при ведущей роли последнего. Поскольку сознание, речь и прочее не передаются в порядке биологической наследственности, а формируются в жизни, то ученые оперируют понятиями **индивид** и **личность**. Под первым понимается *биологический организм, носитель общих генотипических наследственных свойств биологического вида*. Под вторым — *социально-*

психологическая сущность человека, формирующаяся в результате усвоения им общественных форм сознания и поведения, общественно-исторического опыта человечества. Личностью мы становимся под влиянием жизни в обществе, воспитания, обучения, общения, взаимодействия.

Социология рассматривает личность как представителя определенной социальной группы, как социальный тип, продукт общественных отношений. Но психология учитывает, что личность не только объект общественных отношений, она не только испытывает социальные воздействия, но преломляет, преобразует их, поскольку постепенно личность начинает выступать как *совокупность внутренних условий, через которые преломляются внешние воздействия общества.* Такие внутренние условия представляют собой сплав наследственно-биологических свойств и социально обусловленных качеств, которые сформировались под влиянием предшествующих социальных воздействий. По мере формирования личности они становятся более глубокими, в результате одно и то же внешнее воздействие может оказывать на людей разное влияние. Таким образом, личность не только объект и продукт общественных отношений, но и активный субъект деятельности, общения, сознания, самосознания.

Рубинштейн ввел в психологию понятие «субъект», в частности, он отмечал: «Главный вопрос психологии — вопрос о субъекте». В деятельности есть внешние и внутренние условия: первые — природные и социальные воздействия, а вторые — это субъект. Внешние условия действуют только через внутренние. А те (субъект) — через внешние, тем самым себя изменяя. Это значит, что субъект активен, сам является продуктом своего действия, способен изменить внешние воздействия.

Поскольку человек живет в трех сферах — природа, общество, культура, — то можно выделить три типа субъекта:

1. *Природный субъект.* Это человек или животное, которые гибко приспосабливаются к изменяющимся условиям природной среды.
2. *Социальный субъект.* Это человек как носитель усвоенных социальных норм, правил, принятых в данном обществе.
3. *Субъект культуры.* Это субъект самостоятельного и ответственного решения жизненных проблем на основе общечеловеческих нравственных и культурных принципов.

Понятие *личность* (в широком смысле) включает все три типа субъекта. В этом случае она понимается как субъект деятельности, внутреннее условие таковой, когда любая способность субъекта может повлиять на специфику его действий и поведения.

В более узком плане личность воспринимается как совокупность общественных отношений, когда она социальна, выражает все, что есть в человеке надприродного, надисторического. Личность не является врожденной, но возникает в результате культурного и социального развития. В личности можно выделить две субстанции — социальную, типическую, и индивидуальную, уникальную (уникальность достигается за счет собственной активности, своих мыслей, поступков, личной ответственности).

Личность не только целеустремленная, но и самоорганизующаяся система

Объектом ее внимания и деятельности служит не только внешний мир, но и она сама, что проявляется в ее чувстве Я, которое включает представление человека о себе и самооценку, программы самосовершенствования, привычные реакции на проявление некоторых своих качеств, способность к самонаблюдению, самоанализу и саморегуляции. Что значит быть личностью? Иметь активную жизненную позицию, о которой можно сказать так: на том стою и не могу иначе.



Рис. 2.1. Структуры индивидуальности и личности

Быть личностью — значит делать выбор, появляющийся по внутренней необходимости, оценивать последствия принятого решения и держать ответ за него перед собой и обществом, в котором живешь. Быть личностью — это значит постоянно «строить» самого себя и других, овладение арсеналом приемов и средств, с помощью которых можно контролировать свое поведение, подчинить его своей власти. Это также свобода выбора и умение нести ее бремя.

Личность в узком смысле — это субъект решения проблем, выбора, способный самостоятельно и ответственно решать проблемы; субъект культуры. Она может

проявиться там, где человек сталкивается с проблемами, конфликтами. Ее нет, если кто-то не способен самостоятельно разрешать жизненные задачи и быть ответственным за свои решения и поступки.

Особенная, не похожая на других, личность, оцениваемая в полноте ее духовных и физических свойств, называется **индивидуальностью**. Таковая выражается в неодинаковости опыта, знаний, мнений, убеждений, в различиях характера и темперамента. Свою индивидуальность мы постоянно доказываем, утверждаем. Основные ее параметры — мотивация, темперамент, способности.

Эмоциональность и активность выступают вторичными функциями темперамента. Активность, саморегуляция проявляются как характеристики способностей. Важнейшие же компоненты характера — саморегуляция (воля) и побуждения.

В такой схеме *организм* и *личность* составляют единство; соответствующие компоненты — мотивация, темперамент, способности и характер — объединены системообразующими признаками: эмоциональностью, активностью, саморегуляцией и побуждениями. В этой связи дадим несколько определений, которые необходимо помнить, рассматривая интересующую нас тему.

- ▶ **Направленность** — важнейшее свойство личности, в котором выражается динамика развития человека как общественного существа, главные тенденции его поведения.
- ▶ **Потребность** — испытываемая человеком нужда в определенных условиях жизни и развития.
- ▶ **Мотивы** — связанные с удовлетворением определенных потребностей побуждения к деятельности, отвечающие на вопрос: «Ради чего она совершается?» Мотив предполагает знание о тех материальных или идеальных объектах, которые способны удовлетворить потребность, и тех действиях, которые способны привести к ее удовлетворению.
- ▶ **Мотивация** — относительно устойчивая и индивидуально неповторимая система мотивов.
- ▶ **Темперамент** — характеристика индивида со стороны нервно-динамических особенностей его психической деятельности.
- ▶ **Способности** — психические свойства, являющиеся условиями успешного выполнения какой-либо одной или разного рода деятельности.
- ▶ **Характер** — совокупность стержневых, прижизненно формируемых свойств, отношений человека к миру, накладывающих отпечаток на все его действия и поступки.
- ▶ **Эмоциональность** — совокупность качеств, описывающих динамику возникновения, протекания и прекращения эмоциональных состояний; чувствительность к эмоциональным ситуациям.
- ▶ **Активность** — мера взаимодействия субъекта с окружающей действительностью; интенсивность, продолжительность и частота выполняемых действий или деятельности любого рода.
- ▶ **Саморегуляция** — регуляция субъектом своего поведения и деятельности.
- ▶ **Побуждения** — мотивационный компонент характера. Воля — потребность в преодолении препятствий, сознательная мобилизация личностью своих психических и физических возможностей для преодоления трудностей и препятствий, для совершения целенаправленных действий и поступков.

- **Личность** — это активно осваивающий и целенаправленно преобразующий природу, общество и самого себя человек. Он обладает уникальным, динамичным соотношением пространственно-временных ориентаций, потребностно-волевых переживаний, содержательной направленности, уровней освоения и форм реализации деятельности, которая обеспечивает свободу самоопределения в поступках и меру ответственности за их последствия.

Структура личности порождается видовым строением человеческой деятельности и поэтому характеризуется пятью потенциалами:

- ◆ познавательным (гносеологическим);
- ◆ ценностным (аксиологическим);
- ◆ творческим;
- ◆ коммуникативным;
- ◆ художественным.

Познавательный (гносеологический) определяется объемом и качеством информации, которой располагает личность. Эта информация складывается из знаний о внешнем мире (природном и социальном) и самопознания. Данный потенциал включает в себя психологические качества, с которыми связана познавательная деятельность человека. **Ценностный** (аксиологический) связан с приобретенной личностью в процессе ее социализации системой ценностных ориентаций — в нравственной, политической, религиозной, эстетической сферах, т. е. с ее идеалами, жизненными целями, убеждениями и устремлениями. Речь здесь идет, следовательно, о единстве психологических и идеологических моментов (сознания личности и самосознания), которые вырабатываются с помощью эмоционально-волевых и интеллектуальных механизмов, раскрываясь в мироощущении, мировоззрении и мироустремлении личности. **Творческий** потенциал — полученные личностью и самостоятельно выработанные ею умения и навыки, способности к действию — созидательному или разрушительному, продуктивному или репродуктивному — и мера их реализации в той или иной сфере (или сразу в нескольких) труда, социально-организаторской и критической деятельности. **Коммуникативный** соотносится с мерой общительности и ее формами, характером и прочностью контактов, устанавливаемых человеком с другими людьми. По своему содержанию межличностное общение выражается в системе социальных ролей. **Художественный потенциал** — это уровень, содержание, интенсивность художественных потребностей и то, как личность их удовлетворяет. Художественная активность разворачивается и в творчестве, профессиональном и самодеятельном, и в «потреблении» произведений искусства.

Таким образом, личность определяется не характером, темпераментом, физическими качествами и т. п., а тем:

- ◆ что и как она знает;
- ◆ что и как она ценит;
- ◆ что и как она созидает;
- ◆ с кем и как она общается;
- ◆ каковы ее художественные потребности и как она их удовлетворяет;
- ◆ какова мера ее ответственности за свои поступки, решения, судьбу — и это главное.

Свобода личности, или свобода выбора, воли, определяется возможностью человека выбирать тот или иной вариант поведения, порой вопреки социальным обстоятельствам или собственным влечениям. «Человек — это единственное существо, которое может в любой момент сказать “нет” своим витальным биологическим влечениям» (М. Шелер). «Человек не свободен от социальных влияний, но от него зависит, сдастся ли он или сможет противодействовать социальным обстоятельствам. В этом плане свобода — это когда человек сам должен решать, выбрать ли ему добро, уступить ли ему злу» (Ф. М. Достоевский). «Свобода личности может перейти в произвол, если она не переживается с точки зрения ответственности» (В. Франкл). Некоторые люди склонны «списывать» свои неблагоприятные поступки, подлость, предательство на «объективные условия» — несовершенство общества, плохих воспитателей, неблагополучность семей, в которых они выросли, и т. д., уклоняясь от персональной ответственности за свои поступки и жизнь. Свобода личности проявляется в осознании необходимости и целесообразности выбранного варианта поведения с полным признанием своей ответственности за сделанный выбор и будущие последствия своих действий.

Формирование и жизнедеятельность личности во многом зависит от социальной среды

Социальная среда — все то, что окружает человека в его социальной жизни; это конкретное проявление, своеобразие общественных отношений на определенном этапе их развития. Социальная среда зависит от типа общественно-экономических формаций, от классовой и национальной принадлежности, от внутриклассовых различий определенных слоев, от бытовых и профессиональных отличий («городская среда», «деревенская среда», «производственная среда», «артистическая среда» и т. п.).

Итак, общественно-экономическая формация в ее исторической, демографической, географической и национальной конкретности формирует данную социальную среду, порождающую тот или иной образ жизни и — вслед за этим — образ мышления и поведения. Следовательно, принципиальный путь формирования личности таков: общественно-экономическая формация — «социальная среда» — образ жизни — личность.

Если расовые биологические различия людей (во внешности, цвете кожи, волос и т. п.) обусловлены генетически, то расовые психологические — зависят не столько от биологических причин, сколько от различий культурных этнических норм и условий жизни. Национальные психологические особенности формируются в ходе воспитания и инкультурации ребенка в определенной социально-культурной среде: русский по рождению, но воспитанный в США будет иметь американский национальный характер, придерживаться культурных и социальных норм американского общества. При сравнении рас средние различия между группами намного меньше диапазона индивидуальных различий внутри каждой группы.

Различие людей между собой многопланово: они касаются убеждений и интересов, знаний и опыта, способностей и умений, темперамента и характера. И тем не менее функционирование психики всех людей подчиняется общим закономерностям; у всех имеются память, эмоции и другие психические процессы; в своем

развитии все проходят общие этапы развития; формируются общие, типичные человеческие проявления психики. И даже отличия людей друг от друга характеризуются определенной устойчивостью, в результате их возможно выделить, описать, типизировать, обобщить, т. е. создаются научные типологии, находится «общее» даже в отличиях.

Но все существующие классификации типов мышления, темперамента, характера, личности людей, с одной стороны, слишком широки, потому что в один класс попадает великое множество совершенно различных людей, а с другой — слишком узки, поскольку ни один человек ни к одному классу целиком не подходит. Однако без научных типологий не обойтись. Они нужны хотя бы потому, что помогают как-то прогнозировать человека, осознать его, если, конечно, мы помним об их искусственности и условности. Раздел психологии, изучающий особенности отдельных индивидов или групп людей, объединяемых каким-то общим признаком (возраст, пол и пр.), называется **дифференциальной психологией** (или психологией индивидуальных различий). Она интересуется природой и источниками индивидуальных различий (А. Анастаси).

Индивидуально-психические различия, зависящие от основных свойств нервной системы человека, рассматривает **дифференциальная психофизиология**.

Индивидуальные (индивидуально-психологические) *различия* — это особенности психических явлений (процессов, состояний и свойств), отличающих людей друг от друга. Их природной предпосылкой выступают особенности нервной системы, мозга. Создаются же они и развиваются на протяжении жизни в результате деятельности и общения, под влиянием воспитания и обучения, в процессе взаимодействия человека с окружающим миром (в самом широком значении этого слова). Можно выделить основные характеристики индивидуальности: способности, темперамент, характер.

Способности как проявление индивидуального в психике

Способности — это индивидуально-психологические особенности личности, обеспечивающие успех в деятельности, в общении и легкость овладения ими.

Они не могут быть сведены к знаниям, умениям и навыкам, имеющимся у человека, однако обеспечивают их быстрое приобретение, фиксацию и эффективное практическое применение.

Способности можно классифицировать так:

1. **Природные** (или естественные). В основе своей они биологически обусловлены, связаны с врожденными задатками, формируются на их базе при наличии элементарного жизненного опыта через механизмы научения — типа условно-рефлекторных связей.
2. **Специфические человеческие**. Они имеют общественно-историческое происхождение и обеспечивают жизнь и развитие в социальной среде.

Вторые, в свою очередь, подразделяются на:

- 1) **Общие**: ими определяются успехи человека в самых различных видах деятельности и общения (умственные способности, развитые память и речь, точность

и тонкость движений рук и т. д.). *Специальные*: они связаны с успехами личности в отдельных видах деятельности и общения, где необходимы особого рода задатки, — математические, технические, литературно-лингвистические, художественные, спортивные и прочие способности.

- 2) *Теоретические*: определяют склонность человека к абстрактно-логическому мышлению, и *практические* — лежат в основе склонности к конкретно-практическим действиям. Сочетание их свойственно лишь разносторонне одаренным людям.
- 3) *Учебные*: влияют на успешность педагогического воздействия, усвоение человеком знаний, умений, навыков, формирования качеств личности. *Творческие*: связаны с успешностью в создании произведений материальной и духовной культуры, новых идей, открытий, изобретений. Высшая степень творческих проявлений личности называется *гениальностью*, а высшая степень способностей личности в определенной деятельности (общении) — *талантом*.
- 4) *Способности к общению, взаимодействию с людьми и предметно-деятельностные способности*: связаны со взаимодействием людей с природой, техникой, знаковой информацией, художественными образами и т. д.

Человек, расположенный ко многим и различным видам деятельности и общения, обладает общей *одаренностью*, т. е. единством общих способностей, обуславливающим диапазон его интеллектуальных возможностей, уровень и своеобразие деятельности и общения.

Таким образом, **способности** — индивидуально-психологические особенности человека, проявляющиеся в его деятельности и являющиеся условием успешности ее выполнения. От них зависят скорость, глубина, легкость и прочность процесса овладения знаниями, умениями и навыками, но сами способности не сводятся к знаниям и умениям. Исследованиями установлено, что они развиваются в процессе индивидуальной жизни и активно формируют их среда и воспитание.

Глубокий анализ проблемы способностей был дан Б. М. Тепловым. Согласно развиваемой им концепции, врожденными могут быть анатомо-физиологические и функциональные особенности человека, создающие определенные предпосылки для развития способностей, называемые **задатками**.

- **Задатки** — это некоторые генетически детерминированные (врожденные) анатомо-физиологические особенности нервной системы, составляющие индивидуально-природную основу (предпосылку) формирования и развития способностей.
- **Способности** — не статичные, а динамические образования; их формирование и развитие происходят в процессе определенным образом организованной деятельности и общения. Развитие способностей происходит поэтапно.

Задатки многозначны, они выступают всего лишь предпосылками для развития способностей, которые ими не предопределяются. Сами по себе задатки ни на что не направлены. Они влияют, но не решающим образом, на формирование таковых, обуславливая разные пути их формирования. Способности развиваются в процессе деятельности и воспитания. Задатки только влияют на уровень достижения, быстроту развития.

У каждой способности есть своя структура, в которой различают ведущие и вспомогательные свойства. Например, ведущими свойствами литературных спо-

способностей являются особенности творческого воображения и мышления, яркие, наглядные образы памяти, чувство языка, развитие эстетических чувств. Аналогичные свойства математических способностей — умение обобщать, гибкость мыслительных процессов. Для педагогических способностей ведущими являются педагогический такт, наблюдательность, любовь к детям, потребность в передаче знаний.

Выделяют такие уровни способностей: **репродуктивный**, который обеспечивает высокое умение усваивать готовое знание, овладевать сложившимися образцами деятельности и общения, и **творческий**, содействующий созданию нового, оригинального. Но следует учитывать, что репродуктивный уровень включает элементы творческого, и наоборот.

У одного и того же человека могут быть разные способности, но одна из них оказывается более значительной, чем другие. Одновременно у разных людей наблюдаются одни и те же способности, хотя и неодинаковые по уровню развития. С начала XX в. предпринимались неоднократные попытки их измерить (зарубежные психологи Г. Айзенк, Дж. Кеттелл, Ч. Спирмен, А. Бине и др.). Для этого использовались тесты. Однако более верный путь определения любых действий определяется не какими-то отдельными способностями самими по себе, а лишь сочетанием таковых, своеобразным у каждого человека. Успех может достигаться различными путями. Так, недостаточное развитие отдельной способности компенсируется другими, от которых также зависит успешное выполнение той же самой деятельности.



Рис. 2.2. Границы наших задатков (по Лангеймеру)

Компоненты педагогических способностей — конструктивные, организаторские, коммуникативные. Первые проявляются в желании и умении развивать личность ученика, отбирать и композиционно строить учебный материал применительно к возрастным и индивидуальным особенностям детей. Организаторские сказываются в умении включать учащихся в различные виды деятельности и умело воздействовать на личность ребенка. Коммуникативные связаны с умением устанавливать правильные взаимоотношения с детьми, чувствовать настроение всего коллектива, понимать каждого ученика.

Исследования различных видов специальных способностей проводятся главным образом тогда, когда занимаются профессиональной ориентацией и проф-

отбором. Все многообразие профессий было предложено разделить на пять основных типов в зависимости от объекта, на который они направлены (Е. А. Климов):

- ◆ *П* — природа (растения, животные);
- ◆ *Т* — техника (машины, материалы);
- ◆ *Ч* — человек, группы людей;
- ◆ *З* — знаковая информация (книги, языки, коды, модели);
- ◆ *Х* — художественные образы (искусство).

При решении задач профессиональной ориентации целесообразно определить прежде всего склонности молодого человека к перечисленным типам профессий.

Педагог не только передает ученику некие знания, умения, но и формирует, развивает его способности, помогает ему ориентироваться в мире профессий, чтобы выбрать наиболее подходящую по индивидуальным склонностям и способностям этого человека.

Развитие общих способностей человека предполагает развитие его познавательных процессов, памяти, восприятия, мышления, воображения.

Важным моментом является комплексность — одновременное совершенствование нескольких взаимодополняющих друг друга способностей.

Индивидуальные особенности человека обуславливают неповторимый стиль деятельности (Е. А. Климов). Он характеризуется:

- 1) устойчивой системой приемов и способов деятельности;
- 2) обусловленностью этой системы определенными индивидуальными качествами;
- 3) тем, что данная система — средство эффективного приспособления к объективным требованиям;
- 4) тем, что особенности стиля деятельности обусловлены типологическими свойствами нервной системы человека.

Конституционные типологии человеческой психики

В современной психологии большое внимание уделяется установлению связи между морфологическими особенностями тела индивида и его психикой. Наибольшую известность приобрели конституциональные типологии человеческой психики, предложенные Э. Кречмером и У. Шелдоном.

Немецкий психолог Э. Кречмер (1888–1964) в своей знаменитой работе «Строение тела и характер» попытался выявить те соотношения, которые существуют между телесным строением человека и его психологическим складом. На основе большого объема клинических наблюдений он пришел к выводу, что тип телосложения предопределяет не только формы психических заболеваний, но и наши главные особенности. Ученый писал: «Под конституцией мы понимаем сумму всех индивидуальных свойств, которые покоятся на наследственности, т. е. заложены генотипически».

По мнению Э. Кречмера, существуют четыре основных варианта человеческой анатомии, встречающиеся, конечно, не только в чистом виде, но и в различных комбинациях:

- ◆ **Астеник.** Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами, удлинёнными и худыми конечностями, вытянутым лицом, но сильно развитой нервной системой, головным мозгом. С детства астеники очень слабые и нежные, они быстро растут, не обнаруживая в течение всей жизни склонности к увеличению объема мышц или жировой прослойки.
- ◆ **Пикник.** Этот тип отличается массивным туловищем и тенденцией к образованию жировых прослоек на торсе при слабом двигательном аппарате. Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.
- ◆ **Атлетик.** Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Атлетический тип характеризуется сильным развитием скелета и мускулатуры, упругой кожей, мощной грудной клеткой, широкими плечами, уверенной осанкой.
- ◆ **Дипластик.** Это человек с неправильным телосложением.

С выделенными типами строения тела Кречмер соотнес определенные типы личности. Астеническое телосложение имеет **шизотимик**. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним. В этом типе Кречмер выделил разновидности: *тонко чувствующие люди, идеалисты-мечтатели, холодные властные натуры и эгоисты, сухари и безвольные*. Шизотимики колеблются между чувствительностью и холодностью, обостренностью и тупостью чувства («обидит другого и при этом обидится сам»).

Типологические черты такой характерологии: настойчивость и систематическая последовательность, непритязательность, спартанская строгость, холодность в отношении к судьбам отдельных людей и утонченные эстетические чувства, неподкупная справедливость, пафос по поводу народных страданий и в то же время недостаток доброжелательности, естественного человеколюбия, понимания конкретной ситуации и особенностей отдельных личностей. Этих людей возможно подразделить на следующие группы:

- ◆ чистые идеалисты и моралисты;
- ◆ деспоты и фанатики;
- ◆ люди холодного расчета.

Пикническое телосложение имеет **циклотимик**. Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах. Среди циклотимиков Кречмер выделяет разновидности: *веселые болтуны, спокойные юмористы, сентиментальные тихони, беспечные любители жизни, активные практики*. Также существуют следующие типы исторических лидеров, относящихся к этой группе людей:

- ◆ храбрые борцы, народные герои;
- ◆ организаторы крупного масштаба;
- ◆ примиряющие политики.

Атлетическое телосложение имеют **искотимики**. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.

Кречмер также соотносит тип телосложения с психическими заболеваниями, причем предполагает, что между нормальным человеком и больным нет резкой грани: биотипы индивидуальности первого (циклотимик, шизотимик) могут перерасти в аномалии характера (циклоид, шизоид), а затем и в психическое заболевание (маниакально-депрессивный психоз, шизофрения).

Система Э. Кречмера предназначалась в первую очередь для диагностики психических заболеваний, она позволяла предвидеть направление и формы негативных изменений психики индивида.

Как и Э. Кречмер, У. Шелдон в своих исследованиях пришел к выводу о существовании трех «соматотипов», т. е. основных моделей строения человеческого тела, максимально не похожих друг на друга. Отличие классификации Шелдона в том, что она выросла из наблюдений только за здоровыми людьми, а в ее основу положено соотношение видов тканей организма, развивающихся из трех зародышевых слоев: энтодермы, мезодермы и эктодермы.

Первый тип — **эндоморфный**, что означает преувеличенное развитие внутреннего зародышевого слоя, из которого формируются внутренние органы и жировая ткань. Он отличается круглой головой, крупными размерами внутренних органов, сферической формой тела, мягкостью тканей, тонкими руками и ногами, неразвитыми костями и мышцами, ярко выраженными отложениями жиров.

Для **мезоморфного** типа (преимущественное развитие среднего зародышевого слоя, из которого формируются скелет, мускулы) характерны широкие плечи и грудная клетка, мускулистые руки и ноги, минимальное количество подкожного жира, крупная голова.

Третий тип — **экторморфный** — это преимущественное развитие внешнего зародышевого слоя, из которого формируются нервная система и мозг, в то время как внутренний и средний зародышевые слои развились минимально, поэтому слабо развиты кости, мускулы, жировые прослойки. Этот тип олицетворяет худой человек, с вытянутым лицом, тонкими и длинными руками и ногами, слабой мускулатурой и хорошо развитой нервной системой.

Степень адекватности облика конкретного человека каждой из этих моделей телосложения оценивается по семибалльной системе, а каждое конкретное телосложение описывается набором из трех. При этом допускается существование любой формы телосложения — от невыраженности каждого слоя (1–1–1) через промежуточные стадии (2–6–2, 3–4–3 и т. д.) до абсолютной выраженности слоев (7–7–7). Интерполируя методику Шелдона на типологию Кречмера, можно вывести формулы: 7–1–1 — пикник (или эндоморф, по Шелдону), 1–7–1 — атлет (или мезоморф), 1–1–7 — данного индивида можно уверенно назвать эктоморфным астеником.

Трем основным соматотипам соответствуют, по У. Шелдону, три варианта психической конституции человека. Эндоморфному — *висцеротонический темперамент* (от лат. *viscera* — внутренности, т. е. функциональное преобладание органов пищеварения); мезоморфному — *соматотоник* (от греч. *soma* — тело); эктоморфному — *церебротонический темперамент* (от лат. *cerebrum* — мозг).

И хотя Кречмер первоначально выделяемые им типы называл характерами, Шелдон более верно назвал их темпераментами, поскольку такие типологические различия обусловлены наследственными врожденными факторами.

Таблица 2.2

Типичные психологические особенности, присущие людям в зависимости от типа телосложения

Эндоморфный тип/пикник (преобладающее развитие внутреннего зародышевого слоя; умеренная полнота)	Мезоморфный тип/атлет (преобладающее развитие среднего зародышевого слоя; крепкое мускулистое телосложение)	Эктоморфный тип/астеник (преобладающее развитие внешнего зародышевого слоя; изящное, хрупкое телосложение)
Движения плавные	Движения энергичные, скоординированные	Движения угловатые
Ориентированность на семью (любят уют, комфорт, вкусную пищу, общение)	Направленность на деятельность (активный образ жизни, любят риск, приключения)	Интеллектуальная направленность (любят размышлять, погружены во внутренний мир)
Общительные, добродушные, откровенные	Энергичные, властные, резкие, скрытные	Замкнутые, ранимые, чувствительные
В тяжелую минуту обращаются за помощью к людям	В тяжелую минуту действуют самостоятельно, не советуясь и не ища помощи	В тяжелую минуту погружаются во внутренние переживания, замыкаются в себе

Типология и теории темперамента

► **Темперамент** — это те врожденные особенности человека, которые обуславливают динамические характеристики интенсивности и скорости реагирования, степени эмоциональной возбудимости и уравновешенности, особенности приспособления к окружающей среде.

Темперамент в переводе с латинского означает «смесь», «соразмерность». Древнейшее описание таковых принадлежит «отцу» медицины — Гиппократу. Он считал, что темперамент человека определяется тем, какая из четырех жидкостей организма является преобладающей. Если это кровь (по-латыни «сангвис»), то темперамент сангвинический: обладающий им человек энергичный, быстрый, жизнерадостный, общительный, легко переносит жизненные трудности и неудачи. Если же доминирует желчь («холе»), то человек будет холериком: он желчный, раздражительный, возбудимый, несдержанный, очень подвижный, с быстрой сменой настроения. Если преобладает слизь («флегма»), то темперамент флегматичный. Это спокойный, медлительный, уравновешенный человек, трудно переключающийся с одного вида деятельности на другой, плохо приспосабливающийся к новым условиям. Если главной является черная желчь («мелана холе»), то получается меланхолик — человек болезненно застенчивый и впечатлительный, склонный к грусти, робости, замкнутости, он быстро утомляется, чрезмерно чувствителен к невзгодам.

Эту теорию темперамента можно назвать *гуморальной* (от лат. «гумор» — жидкость), т. е. темперамент зависит от соотношения биологических жидкостей в организме. Некоторые современные ее приверженцы показывают, что соотношение и баланс гормонов внутри организма определяют проявления темперамента —

например, избыток гормонов щитовидной железы обуславливают повышенную раздражимость и возбудимость человека, проявления холерического темперамента.

В начале XX в. возникла **конституционная теория** темперамента (Кречмер, Шелдон), главная идея которой заключалась в установлении его соотносительности с врожденной конституцией человеческого телосложения. Если использовать традиционные названия темпераментов, то нетрудно заметить, что меланхолики по преимуществу имеют хрупкое астеническое телосложение, холерики — варьирующее от атлетического к астеническому, флегматики — от атлетического к пикническому (крупные, спокойные «увальники»), сангвиники по преимуществу — пикническое.

Соматика и нервная система — это два контура регуляции темперамента. Они могут совпадать или расходиться в каждом конкретном случае, поэтому и существуют два принципиальных подхода к анализу темперамента.

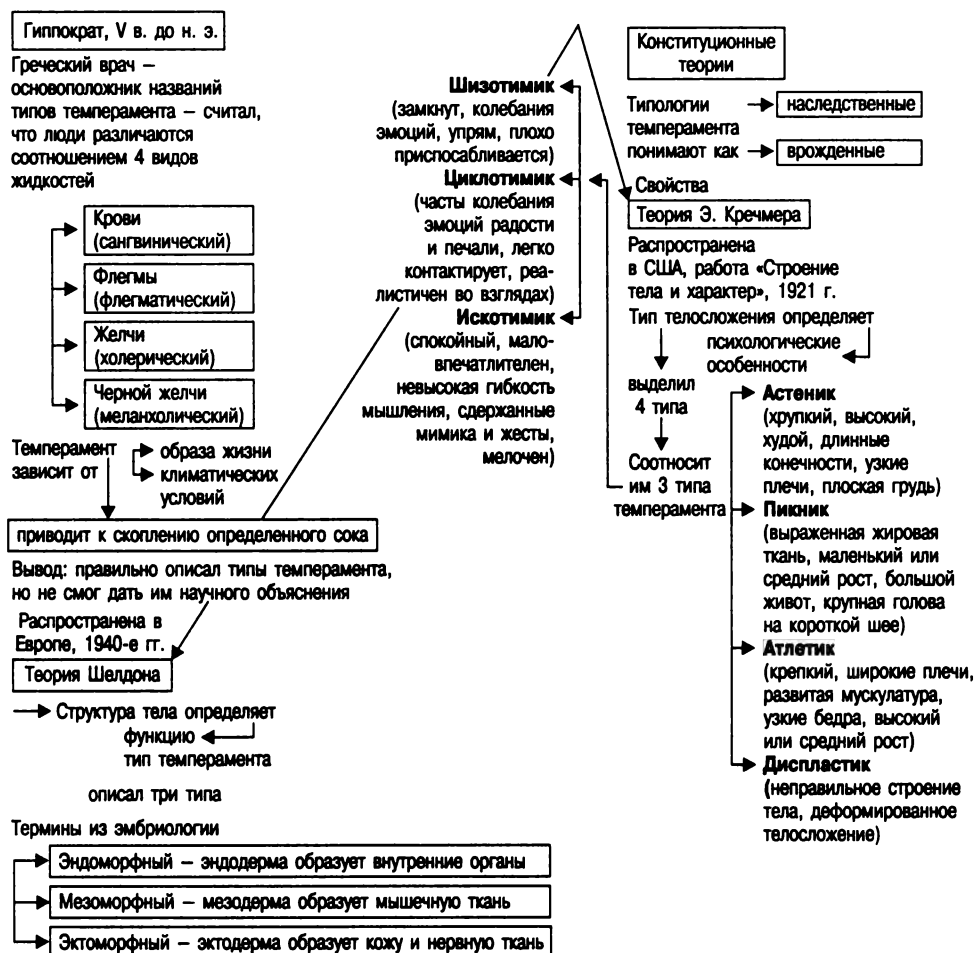


Рис. 2.3. История развития учений о типах темперамента

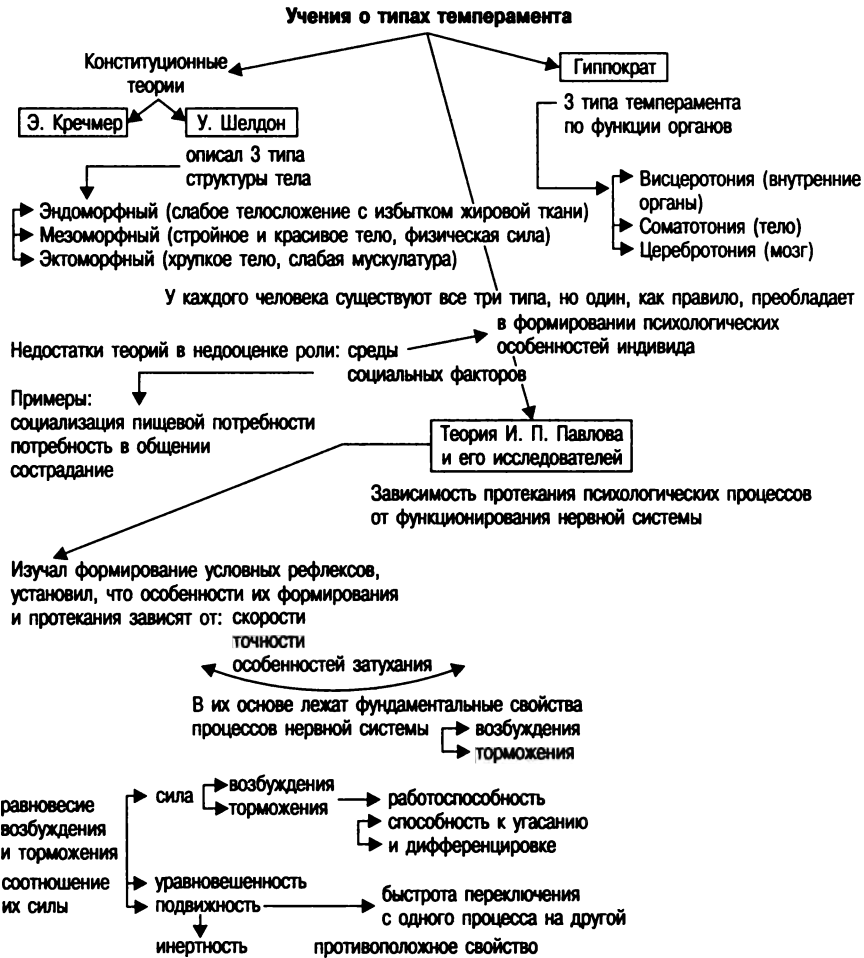


Рис. 2.4. Соотношение теорий о темпераменте человека

Первый гласит, что темперамент зависит от конституции телосложения человека (Кречмер, Шелдон) и особенностей его биохимических процессов (соотношения гормонов или «жидкостей» — крови, желчи и т. п., по Гиппократу); тип телосложения и связанные с этим особенности энергетики являются одним из «контуров» регуляции поведения человека. Согласно второму, темперамент зависит от высшей нервной деятельности человека, типа его нервной системы.

Организм (и его метаболическая система) плюс нервная система (вегетативная и центральная) участвуют в регуляции энергетических возможностей человека и его темперамента (последний связан с энергетическими характеристиками индивида, способами накопления и расходования энергии).

Академик И. П. Павлов изучил физиологические основы темперамента, обратив внимание на зависимость его от типа нервной системы. Он показал, что два основных нервных процесса — возбуждение и торможение — отражают деятельность головного мозга. От рождения они у всех разные: по силе, взаимной уравно-

вешенности, подвижности. В зависимости от соотношения этих свойств ученый выделил четыре основных типа высшей нервной деятельности:

- 1) «безудержный» (сильный, подвижный, неуравновешенный; он соответствует темпераменту холерика);
- 2) «живой» (сильный, подвижный, уравновешенный; соответствует темпераменту сангвиника);
- 3) «спокойный» (сильный, уравновешенный, инертный; темперамент флегматика);
- 4) «слабый» (слабый, неуравновешенный, малоподвижный; обуславливает темперамент меланхолика).

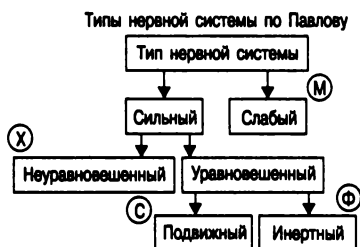


Рис. 2.5. Типы нервной системы, указанные И. П. Павловым

Типы темперамента и их психологическая характеристика

Холерик — это человек, нервная система которого определяется преобладанием возбуждения над торможением, вследствие чего он реагирует очень быстро, часто необдуманно, не успевает себя сдержать, проявляет нетерпение, порывистость,

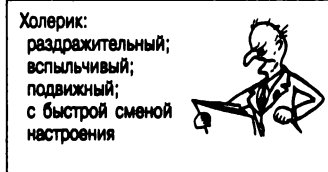


Рис. 2.6. Холерик

резкость движений, вспыльчивость, необузданность. Неуравновешенность его нервной системы предопределяет цикличность в смене его активности и бодрости: увлекшись каким-нибудь делом, он страстно, с полной отдачей работает, но сил ему хватает ненадолго, и, как только они истощаются, он дорабатывается до того, что ему все нелегко. Появляются раздраженное состояние, плохое настроение, упадок сил

и вялость («все валится из рук»). Чередование положительных циклов подъема настроения и энергичности с отрицательными циклами спада, депрессии обуславливает неровность поведения и самочувствия, повышенную подверженность появлению невротических срывов и конфликтов с людьми.

Сангвиник — человек с сильной, уравновешенной, подвижной нервной системой; обладает быстрой скоростью реакции; его поступки обдуманны; он жизнерадостен, благодаря чему его характеризует высокая сопротивляемость трудностям

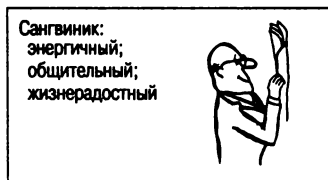


Рис. 2.7. Сангвиник

жизни. Подвижность его нервной системы обуславливает изменчивость чувств, привязанностей, интересов, взглядов, высокую приспособляемость к новым условиям. Это общительный человек, легко сходится с новыми людьми, и поэтому у него широкий круг знакомств, хотя он и не отличается постоянством в общении и привязанностях. Он продук-

тивный деятель, но лишь тогда, когда много интересных дел, т. е. при постоянном возбуждении, в противном случае он становится скучным, вялым, отвлекается. В стрессовой ситуации проявляет «реакцию льва», т. е. активно, обдуманно защищает себя, борется за нормализацию обстановки.

Флегматик — человек с сильной, уравновешенной, но инертной нервной системой. Вследствие этого реагирует медленно; неразговорчив; эмоции проявляются замедленно (трудно рассердить, развеселить); обладает высокой работоспособностью, хорошо сопротивляется сильным и продолжительным раздражителям, трудностям, но не способен быстро реагировать в неожиданных новых ситуациях. Прочно запоминает все усвоенное; не способен отказаться от выработанных навыков и стереотипов, не любит менять привычки, распорядок жизни, работу, друзей, трудно и медленно приспосабливается к новым условиям. Настроение стабильное, ровное. При серьезных неприятностях флегматик остается внешне спокойным.

Флегматик:

спокойный;
медлительный;
уравновешенный;
медленно, с трудом
переключается на другие
виды деятельности;
плохо приспосабливается к новому



Рис. 2.8. Флегматик

Меланхолик — человек со слабой нервной системой, обладающий повышенной чувствительностью даже к слабым раздражителям. Если же раздражитель сильный, то может случиться «срыв», «стопор», появится растерянность, «стресс кролика», поэтому в стрессовых ситуациях (экзамен, соревнования, опасность и т. п.) могут ухудшиться результаты деятельности меланхолика по сравнению со спокойной привычной ситуацией. Повышенная чувствительность приводит к быстрой утомляемости и падению работоспособности (требуется более длительный отдых). Незначительный повод способен вызвать обиду, слезы. Настроение очень изменчиво, но обычно меланхолик старается скрыть, не проявлять внешне свои чувства, не рассказывает о своих переживаниях, хотя очень склонен отдаваться переживаниям, часто грустен, подавлен, неуверен в себе, тревожен, у него могут возникнуть невротические расстройства. Однако, обладая высокой чувствительностью нервной системы, такие люди часто имеют выраженные художественные и интеллектуальные способности.

Меланхолик:

впечатлительный;
склонный к грусти;
замкнутый;
чувствительный;
быстро утомляющийся



Рис. 2.9. Меланхолик

Трудно точно ответить, какой тип темперамента у того или иного взрослого человека. Тип нервной системы хотя и определяется наследственностью, но не является абсолютно неизменным. С возрастом, а также под действием систематических тренировок, воспитания, жизненных обстоятельств нервные процессы могут ослабеть или усилиться, может ускориться или замедлиться их переключаемость. Например, среди детей преобладают холерики и сангвиники (они энергичны, веселы, легко и сильно возбуждаются; заплакав, через минуту могут отвлечься и радостно хохотать, т. е. присутствует высокая подвижность нервных процессов). Среди пожилых людей, наоборот, много флегматиков и меланхоликов.

Темперамент — это внешнее проявление типа высшей нервной деятельности человека, и поэтому в результате воспитания, самовоспитания оно может искажаться, изменяться, происходит «маскировка» истинного темперамента. Поэтому редко встречаются «чистые» типы темперамента, но тем не менее определенная тенденция всегда проявляется в поведении человека.

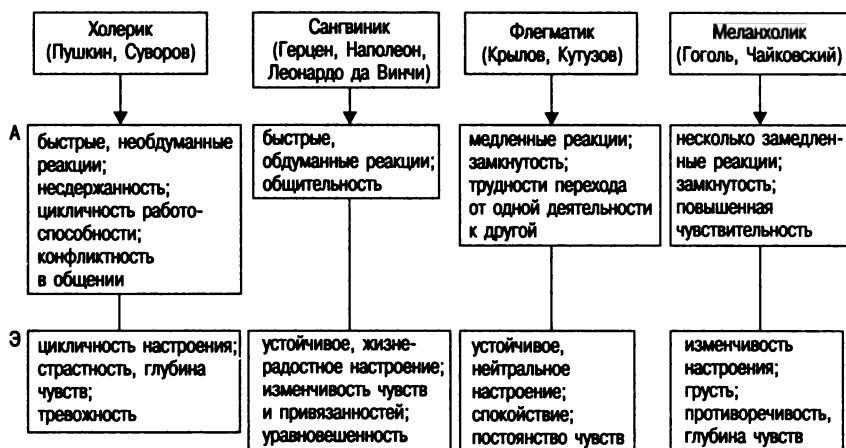


Рис. 2.10. Характеристика типов темперамента

Исследования Б. М. Теплова и В. Д. Небылицына показали, что стройная картина соответствия четырех типов высшей нервной деятельности (по И. П. Павлову) четырем темпераментам, известным с древности, не так очевидна, как предполагалось ранее. Они предложили временно отказаться от обсуждения типов высшей нервной деятельности, пока не будут более полно изучены ее основные свойства и характер их взаимосвязи. Эти ученые показали парциальность таких свойств при применении условно-рефлекторных процедур к различным анализаторным системам и наметили поиски общих характеристик нервной системы в амодальных регуляторных структурах мозга. Особенно важны выводы Б. М. Теплова об отсутствии прямого параллелизма между свойствами нервной системы и особенностями поведения. По психологическим характеристикам поведения нельзя судить о физиологических качествах нервной системы. Ее свойства не предопределяют никаких форм поведения, но образуют почву, на которой легче формируются одни и труднее другие. Задачу представляет поиск тех ее качеств, которые определяют индивидуальные различия по параметрам общей психической активности и эмоциональности — главных двух измерений темперамента (В. Д. Небылицын).

Таким образом, темперамент — это характеристика человека со стороны динамических особенностей его психической деятельности, т. е. темпа, быстроты, ритма, интенсивности деятельности психических процессов и состояний, степени эмоциональности.

Можно выделить следующие признаки свойств темперамента:

- ◆ обусловленность их свойствами нервной системы и постоянные индивидуальные особенности эмоциональной сферы, к которым относятся: сила, скорость эмоций, эмоциональная возбудимость;
- ◆ устойчивость или изменчивость, плавность или резкость изменения эмоций;
- ◆ регуляция динамики психических процессов и психической деятельности в целом (скорость, темп реагирования).

Имеются интересные наблюдения о взаимосвязи кожных узоров на пальцах рук человека и его нервной системы, его темперамента. «Гребешковый счет» — количественный метод анализа рисунков на коже пальцев. Гребешки — это видимая

ребристость кожи, образующая тот или иной папиллярный узор на крайней фаланге. В узоре подсчитывается число гребешков, пересеченных или же соприкасающихся с отрезком прямой, проведенной от центра дельты (три радиуса) до центра узора. Если узор в виде дуги, то гребешковый счет равен нулю.

Общий гребешковый счет определяется путем суммирования всех гребешков на десяти пальцах руки. Он выше у мужчин (от 130 до 150), чем у женщин (от 110 до 135). Преобладание спиралей и больших петель увеличивает его. У лиц с сильной и уравновешенной нервной системой доминируют «петли»; сильной, но неуравновешенной — «спирали», а «дуги» наблюдаются у обладателей слабой нервной системы. Холерик имеет 50% спиралей, а остальные — петли. Флегматик — все петли. Меланхолик — хотя бы одну дугу, и чем больше дуг, тем слабее нервная система.

Продуктивность работы человека тесно связана с особенностями его темперамента. Так, особая подвижность сангвиника может дать дополнительный эффект, если работа требует от него частого перехода от одного рода занятий к другому, оперативности в принятии решений, а однообразие, регламентированность деятельности, напротив, приводят такого человека к быстрому утомлению. Флегматики и меланхолики, наоборот, в условиях строгой регламентации и монотонного труда обнаруживают большую продуктивность и сопротивляемость утомлению, чем холерики и сангвиники.

В поведенческом общении можно и нужно предвидеть особенности реакции лиц с разным типом темперамента и адекватно на них реагировать.

Подчеркнем, темперамент определяет лишь динамические, но не содержательные характеристики поведения. Один и тот же тип темперамента может быть как у «великой», так и у социально ничтожной личности.

И. П. Павлов выделил еще три «чисто человеческих типа» высшей нервной деятельности:

- ◆ мыслительный;
- ◆ художественный;
- ◆ средний.

Представители первого типа (у которых преобладает активность второй сигнальной системы левого полушария мозга) весьма рассудительны, склонны к детальному анализу жизненных явлений, к отвлеченному абстрактно-логическому мышлению. Чувства их отличаются умеренностью, сдержанностью и обычно проявляются наружу, лишь пройдя через «фильтр» разума. Такие люди обычно интересуются математикой, философией, им нравится научная деятельность.

У людей художественного типа (здесь преобладает активность первой сигнальной системы правого полушария мозга) мышление образное, на него накладываются отпечаток большая эмоциональность, яркость воображения, непосредственность и живость восприятия действительности. Их интересует прежде всего искусство, театр, поэзия, музыка, писательское и художественное творчество. Они стремятся к широкому кругу общения. Это типичные лирики, а людей мыслительного типа они скептически расценивают как «сухарей».

Большинство (до 80%) относятся к «золотой середине», среднему типу. В их характере незначительно преобладает рациональное или эмоциональное начало, и это зависит от воспитания (с самого раннего детства), от жизненных обстоятельств.

Практическое применение 2.1

ДИАГНОСТИКА ТЕМПЕРАМЕНТА

Опросник Айзенка по определению темперамента

Инструкция. Вам предлагается несколько вопросов. На каждый из них отвечайте только «да» или «нет». Не тратьте время на их обсуждение, здесь не может быть хороших или плохих ответов, потому что это не испытание умственных способностей.

Вопросы

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить, посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказаться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что «на спор» вы способны решиться на все?
11. Смушаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоит мысль о том, что вам не следовало что-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у вас такие мысли, которыми вам бы не хотелось делиться с другими?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете усталость?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомств небольшим числом самых близких друзей?
21. Много ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлекаться в веселой компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Слывете ли вы человеком живым и веселым?
28. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что смогли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?

32. Если вы хотите что-то узнать, вы предпочитаете спросить у людей, а не найти в книге?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите правду?
37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и ужасах, которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
42. Опоздываете ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого случая побеседовать с новым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться с друзьями?
47. Вы нервный человек?
48. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые явно вам не нравятся?
49. Вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задает критика ваших недостатков или вашей работы?
51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народу?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшутить над другими?
57. Страдаете ли вы бессонницей?

Обработка результатов

Экстраверсия: находится сумма ответов «да» в вопросах 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56 и ответов «нет» в вопросах 5, 15, 20, 29, 32, 37, 41, 51.

Если сумма баллов равна 0–10, то вы интроверт, замкнуты внутри себя.

Если 15–24, то вы экстраверт, общительны, обращены ко внешнему миру.

Если 11–14, то вы амбиверт, общаетесь, когда вам это нужно.

Невротизм: находится количество ответов «да» в вопросах 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

0–10 — эмоциональная устойчивость.

11–16 — эмоциональная впечатлительность.

17–22 — появляются отдельные признаки расшатанности нервной системы.

23–24 — невротизм, граничащий с патологией, возможен срыв, невроз.

Показатель по шкале лжи: определяется по сумме баллов ответов «да» в вопросах 6, 24, 36 и ответов «нет» в вопросах 12, 18, 30, 42, 48, 54.

0–3 — норма, ответам можно доверять. Показатель 4–5 является критическим, он свидетельствует о тенденции давать только «хорошие» ответы. 6–9 — ответы недостоверны.

Если ответам можно доверять, по полученным данным строится график.

Проявляться это начинает к 12–16 годам: одни подростки большую часть времени отдают литературе, музыке, искусству, другие — шахматам, физике, математике.

Современные исследования подтвердили, что правое и левое полушария имеют специфические функции и преобладание активности того или иного полушария оказывает существенное влияние на индивидуальные особенности личности.



Рис. 2.11. Тест Айзенка

Невротизм

Сангвиник-экстраверт: стабильная личность, социален, направлен к внешнему миру, общителен, порой болтлив, беззаботный, веселый, любит лидерство, много друзей, жизнерадостен.

Практическое применение 2.2

ТЕСТ «ХУДОЖНИК—МЫСЛИТЕЛЬ»

Инструкция. Ответьте на следующие вопросы, пользуясь десятибалльной шкалой. Категорическое отрицание соответствует 0 баллов, безоговорочное согласие — 10 баллам. Но если, например, первый же вопрос поставит вас в тупик, поскольку вы не относите себя к мрачным личностям, но в то же время и не счастливый оптимист, то в вашем распоряжении все остальные баллы от 1 до 9. Постарайтесь поставить себе справедливую оценку «за настроение».

Вопросы:

1. У меня преобладает хорошее настроение.
2. Я помню то, чему учился несколько лет назад.
3. Прослушав раз-другой мелодию, я могу правильно воспроизвести ее.
4. Когда я слушаю рассказ, то представляю его в образах.
5. Я считаю, что эмоции в разговоре только мешают.
6. Мне трудно дается алгебра.
7. Я легко запоминаю незнакомые лица.
8. В группе приятелей я первым начинаю разговор.
9. Если обсуждают чьи-то идеи, то я требую аргументов.
10. У меня преобладает плохое настроение.

Подсчитайте сумму баллов по вопросам:

$\Lambda = 1, 2, 5, 8, 9$ («левополушарный»).

$\Pi = 3, 4, 6, 7, 10$ («правополушарный»).

Если ваш «левополушарный» (Λ) результат более чем на 5 баллов превышает «правополушарный» (Π), то у вас преобладает логический тип мышления. Если у вас Π больше Λ , то вы человек художественного склада.

Холерик-экстраверт: нестабильная личность, обидчив, возбужден, несдержан, агрессивен, импульсивен, оптимистичен, активен, но работоспособность и настроение нестабильны, цикличны. В ситуации стресса — склонность к истерическим, психопатическим реакциям.

Флегматик-интроверт: стабильная личность, медлителен, спокоен, пассивен, невозмутим, осторожен, задумчив, мирный, сдержанный, надежный, спокойный в отношениях, способен выдержать длительные невзгоды без срывов здоровья и настроения.

Меланхолик-интроверт: нестабильная личность, тревожен, пессимистичен, очень сдержан внешне, но чувствителен и эмоционален внутри, интеллектуальный, склонен к размышлениям. В ситуации стресса — склонность к внутренней тревоге, депрессии, срыву или ухудшению результатов деятельности («стресс кролика»).

Возрастная периодизация развития человека

Возрастная психология изучает факты и закономерности психического развития здорового человека. Традиционно принято разделять его жизненный цикл на следующие периоды:

- 1) пренатальный (внутриутробный);
- 2) детство;
- 3) отрочество;
- 4) зрелость (взрослое состояние);
- 5) преклонный возраст, старость.

В свою очередь, каждый из периодов состоит из нескольких стадий, имеющих ряд характерных особенностей.

Все эти этапы имеют свою специфику, связанную с уровнем физиологического функционирования, степенью психического развития человека, его психологическими качествами и преобладающими желаниями, превалирующими формами поведения и деятельности.

Пренатальный период делят на 3 стадии:

- ◆ *предзародышевую;*
- ◆ *зародышевую (эмбриональную);*
- ◆ *стадию плода.*

Первая стадия длится 2 недели и соответствует развитию оплодотворенной яйцеклетки до внедрения ее в стенку матки и образования пупочного канатика. Вторая — с начала третьей недели после оплодотворения до конца второго месяца развития. На этой стадии происходит анатомическая и физиологическая дифференциация различных органов. Третья начинается с третьего месяца развития и завершается к моменту родов. В это время происходит формирование систем организма, которые позволяют ему выжить после рождения. Способность к выживанию в воздушной среде плод приобретает в начале седьмого месяца, и с этого времени его уже называют ребенком.

Период детства включает стадии:

- ◆ *рождение и младенчество (от рождения до 1 года);*

- ◆ *раннее детство* (или «первое детство» — с 1 года до 3 лет) — период развития функциональной независимости и речи;
- ◆ *дошкольный возраст* (или «второе детство» — от 3 до 6 лет), характеризуется развитием личности ребенка и когнитивных процессов;
- ◆ *младший школьный возраст* (или «третье детство» — с 6 до 11–12 лет) соответствует включению ребенка в социальную группу и развитию интеллектуальных умений и знаний.

Отрочество подразделяется на два периода:

- ◆ *подростковый* (или пубертатный);
- ◆ *юношеский* (ювениальный).

Первый период соответствует половому созреванию и продолжается с 11–12 до 14–15 лет. В это время, под влиянием конституционных сдвигов у подростка формируется новое представление о себе. Второй период длится с 16 до 20–23 лет и представляет собой переход к зрелости. С биологической точки зрения юноша уже взрослый, но социальной зрелости еще не достиг: юности свойственно чувство психологической независимости, хотя человек еще не взял на себя никаких социальных обязательств. Юность выступает как период принятия ответственных решений, определяющих всю дальнейшую жизнь человека: выбор профессии и своего места в жизни, поиски смысла жизни, формирование своего мировоззрения и самосознания, избрание спутника жизни.

При переходе от одной возрастной стадии к другой выделяют критические периоды, или кризисы, когда происходит разрушение прежней формы отношений человека с окружающим миром и формирование новой, что сопровождается значительными психологическими трудностями для самого человека и его социального окружения. Выделяют **малые кризисы** (кризис первого года, кризис 7 лет, кризис 17/18 лет) и **большие кризисы** (кризис рождения, 3 лет, подростковый кризис 13–14 лет). В случае с последними перестраиваются отношения ребенка и общества. Малые же кризисы проходят внешне спокойнее, они связаны с нарастанием умений и самостоятельности человека. В периоды критической фазы дети с трудом поддаются воспитанию, упрямы, проявляют негативизм, строптивость, непослушание.

Зрелость. Она подразделяется на ряд стадий и кризисов. Стадия *ранней зрелости*, или *молодость* (с 20–23 до 30–33 лет), соответствует вступлению человека в интенсивную личную жизнь и профессиональную деятельность. Это период «становления», самоутверждения себя в любви, сексе, карьере, семье, обществе.

В зрелые годы выделяются свои кризисные периоды. Один из них — *кризис 33–35 лет*, когда, достигнув определенного социального и семейного положения, человек с тревогой начинает думать: «Неужели это все, что может дать мне жизнь? Неужели нет ничего лучшего?» И некоторые начинают лихорадочно менять работу, супруга, место жительства, хобби и пр. Затем наступает *недолгий период стабилизации* — от 35 до 40–43 лет, когда человек закрепляет все то, чего он достиг, уверен в своем профессиональном мастерстве, авторитете, имеет приемлемый уровень успеха в карьере и материального достатка, нормализуются его здоровье, семейное положение и сексуальные отношения.

Вслед за периодом стабильности наступает *критическое десятилетие 45–55 лет*. Человек начинает чувствовать приближение среднего возраста: ухудшается здоровье, появляются признаки потери красоты и физической формы, наступает отчуждение в семье и в отношениях с повзрослевшими детьми, приходит опасение, что уже ничего лучшего не получишь ни в жизни, ни в карьере, ни в любви. В результате этого возникает чувство усталости от действительности, депрессивные настроения, от которых человек прячется либо в мечтах о новых любовных победах, либо в реальных попытках «доказать свою молодость» в любовных интригах, или происходит взлет карьеры. Завершающий период зрелости длится с 55 до 65 лет. Это период физиологического и психологического равновесия, снижения сексуального напряжения, постепенного отхода человека от активной трудовой и социальной жизни. О возрасте с 65 до 75 лет говорят как о первой старости. После 75 лет возраст считается преклонным: человек переосмысливает всю свою жизнь, осознает свое Я в духовных раздумьях о прожитых годах — и либо принимает свою жизнь как неповторимую судьбу, которую не надо переделывать, либо понимает, что жизнь прошла зря.

В **преклонном возрасте** (старости) человеку предстоит преодолеть три подкризиса. Первый из них — переоценка своего Я, не касающегося профессиональной роли, которая у многих людей вплоть до ухода на пенсию остается главной. Второй подкризис связан с осознанием ухудшения здоровья и старения тела, что дает возможность человеку выработать необходимое равнодушие к этому.

В результате третьего подкризиса исчезает самоозабоченность, и теперь без ужаса можно принять мысль о смерти.

Столкнувшись с ее неизбежностью, человек переживает ряд стадий. Первая из них — *отрицания*. Мысль «Нет, не я!» — обычная и нормальная реакция человека на объявление ему смертельного диагноза. Затем наступает стадия *гнева*. Он охватывает больного при вопросе «Почему именно я?», изливается на заботящихся об этом человеке других людей и вообще на всякого здорового. Чтобы такая стадия подошла к своему окончанию, умирающий должен излить свои чувства вовне.

Следующая стадия — *торга*. Больной пытается продлить свою жизнь, обещая быть послушным пациентом или примерным верующим, пытается продлить свою жизнь с помощью достижений медицины и покаяния перед Богом за свои грехи и ошибки.

Все эти три фазы составляют период кризиса и развиваются в описанном порядке, бывают возвращения к предыдущей стадии.

После разрешения этого кризиса умирающий вступает в стадию *депрессии*. Он осознает: «Да, на этот раз умереть предстоит именно мне». Он замыкается в себе, часто испытывает потребность плакать при мысли о тех, кого он вынужден оставить. Это стадия подготовительной печали, на которой умирающий отрекается от жизни и готовится встретить смерть, принимая ее как свой последний жизненный этап. Он все дальше отделяется от живых людей, замыкаясь в себе, — наступает состояние *«социальной смерти»* (от общества, от людей человек уже отдалился, как бы умер в социальном смысле).

Пятая стадия — *«принятие смерти»*. Человек осознает и соглашается, смиряется с неизбежностью близкой смерти и смиренно ждет своего конца. Это состояние *«психической смерти»* (психологически человек уже как бы отказался от жизни). *Клиническая смерть* наступает с момента прекращения работы сердца и остановки

дыхания, но в течение 10–20 минут медицинскими усилиями еще возможно вернуть человека к жизни.

Смерть мозга означает полное прекращение деятельности головного мозга и его контроля над различными функциями организма, в результате происходит гибель клеток мозга. *Физиологическая смерть* соответствует угасанию последних функций организма и гибели всех его клеток. Согласно некоторым религиозным воззрениям и мнению ряда ученых, с гибелью тела душа, психея человека, не умирает. Существует гипотеза, что она в виде информационного сгустка продолжает существовать после смерти человека и соединяется с общемировым информационным полем. Традиционное материалистическое понимание отрицает возможность сохранить душу, психику человека после его смерти, хотя последние исследования физиков, медиков, психологов уже не так категоричны.

Концепции развития ребенка, выдвинутые Л. С. Выготским и Э. Эриксоном

Концепция Л. С. Выготского

Если большинство концепций рассматривают развитие как приспособление человека к окружающей его среде, то Л. С. Выготский осмысливает среду как источник развития высших психических функций человека. В зависимости от возраста последнего изменяется роль среды в развитии, так как она определяется переживаниями ребенка. Л. С. Выготский сформулировал ряд законов психического развития:

- ◆ детское развитие имеет свой ритм и темп, которые меняются в разные годы жизни (год жизни в младенчестве не равен году жизни в отрочестве);
- ◆ развитие есть цепь качественных изменений, и психика ребенка принципиально отличается от психики взрослых;
- ◆ развитие ребенка идет неравномерно: каждая сторона в его психике имеет свой оптимальный период развития.

1. Ученый обосновал закон развития высших психических функций. Согласно Л. С. Выготскому, они возникают первоначально как форма коллективного поведения ребенка, сотрудничества с другими людьми и лишь потом они становятся индивидуальными функциями и способностями его самого. Так, сначала речь — средство общения между людьми, но в ходе развития она становится внутренней и начинает выполнять интеллектуальную функцию. Отличительные особенности высших психических функций — опосредованность, осознанность, произвольность, системность. Они формируются в течение жизни — в процессе овладения специальными средствами, выработанными в ходе исторического развития общества; развитие высших психических функций происходит в процессе обучения, в процессе усвоения заданных образцов.

2. Детское развитие подчиняется не биологическим, а общественно-историческим законам. Развитие ребенка происходит благодаря усвоению исторически выработанных форм и способов деятельности. Таким образом, движущая сила развития человека — обучение. Но последнее не тождественно развитию, оно

создает зону ближайшего развития, приводит в движение внутренние его процессы, которые вначале для ребенка возможны только при взаимодействии со взрослыми и в сотрудничестве с товарищами. Однако затем, пронизывая весь внутренний ход развития, они становятся достоянием самого ребенка. *Зона ближайшего действия* — это разница между уровнем актуального развития и возможного развития ребенка благодаря содействию взрослых. «Зона ближайшего развития определяет функции, не созревшие еще, но находящиеся в процессе созревания; характеризует умственное развитие на завтрашний день». Этот феномен свидетельствует о ведущей роли обучения в умственном развитии ребенка.

3. Человеческое сознание не сумма отдельных процессов, а их система, структура. В раннем детстве в центре сознания находится восприятие, в дошкольном возрасте — память, в школьном — мышление. Все остальные психические процессы развиваются под влиянием доминирующей в сознании функции. Процесс психического развития означает перестройку системы сознания, которая обусловлена изменением его смысловой структуры, т. е. уровнем развития обобщений. Вход в сознание возможен только через речь, и переход от одной структуры сознания к другой осуществляется благодаря развитию значения слова — обобщения. Формируя последнее, переводя его на более высокий уровень, обучение способно перестраивать всю систему сознания («один шаг в обучении может означать сто шагов в развитии»).

Идеи Л. С. Выготского были развиты в отечественной психологии.

Никакое воздействие взрослого на процессы психического развития не может быть осуществлено без реальной деятельности самого ребенка. И от того, как она состоится, зависит процесс развития. Последний — это самодвижение ребенка благодаря его деятельности с предметами, а факты наследственности и среды — лишь условия, которые определяют не суть процесса развития, а только различные вариации в пределах нормы. Так возникла идея о ведущем типе деятельности как критерии периодизации психического развития ребенка (А. Н. Леонтьев).

Ведущая деятельность характеризуется тем, что в ней перестраиваются основные психические процессы и происходят изменения психологических особенностей личности на данной стадии ее развития. Содержание и форма ведущей деятельности зависят от конкретно-исторических условий, в которых формируется ребенок. Смена ее типов подготавливается длительно и связана с возникновением новых мотивов, которые побуждают ребенка к изменению положения, занимаемого им в системе отношений с другими людьми.

Разработка проблемы ведущей деятельности в развитии ребенка — фундаментальный вклад отечественных психологов в детскую психологию. В исследованиях А. В. Запорожца, А. Н. Леонтьева, Д. Б. Эльконина, В. В. Давыдова, Л. Я. Гальперина была показана зависимость развития психических процессов от характера и строения различных типов ведущей деятельности. Сначала осваивается мотивационная сторона деятельности (предметная не имеет для ребенка смысла), а затем операционно-техническая; в развитии можно наблюдать чередование этих видов деятельности (Д. Б. Эльконин). При усвоении выработанных в социуме способов действий с предметами и происходит формирование ребенка как члена общества.

Развивая идеи Л. С. Выготского, Д. Б. Эльконин рассматривает каждый возраст, предлагая следующие критерии:

- ◆ социальная ситуация развития;

- ◆ система отношений, в которую ребенок вступает в обществе;
- ◆ основной или ведущий тип деятельности ребенка в этот период.

Психологи отмечают также существование главных новообразований развития. Они ведут к неизбежности изменения и социальной ситуации, приводят к кризису.

Кризис — это переломные точки в детском развитии, отделяющие один возраст от другого. В 3 и 11 лет — кризисы отношений, после чего рождается ориентация в человеческих отношениях, кризисы же в 1 год и 7 лет дают возможность ориентироваться в мире вещей.

Концепция Э. Эриксона

Психосоциальная концепция развития личности, разработанная Э. Эриксоном, показывает тесную связь психики человека и характера общества, в котором он живет. На каждой стадии своего развития ребенок либо интегрируется с обществом, либо отторгается. Каждой из них соответствуют свои, присущие данному обществу, ожидания, которые человек может оправдать или не оправдать. Все его детство от рождения до юности рассматривается ученым как длительный период формирования зрелой психосоциальной идентичности, в результате которого человек приобретает объективное чувство принадлежности к своей социальной группе, понимание неповторимости своего индивидуального бытия. Постепенно у ребенка формируется «эгоидентичность», чувство устойчивости и непрерывности своего Я. Это длительный процесс, он включает в себя ряд стадий развития личности. В младенчестве главную роль для ребенка играет мать — она кормит, ухаживает, дает ласку, заботу, в результате чего формируется базовое доверие к миру. Оно проявляется в легкости кормления, хорошем сне ребенка, нормальной работе кишечника, умении спокойно ждать мать (не кричит, не зовет, как бы уверен, что она придет и сделает то, что нужно). Динамика развития доверия зависит от матери. Здесь важно не количество пищи, а качество ухода за ребенком, принципиальна уверенность матери в своих действиях. Если она тревожна, невротична, если обстановка в семье напряженная, если ребенку уделяют мало внимания (например, он живет в доме сирот), то формируется базовое недоверие к миру, устойчивый пессимизм. Сильно выраженный дефицит эмоционального общения с младенцем приводит к резкому замедлению его психического развития.

Вторая стадия раннего детства связана с формированием автономии и независимости. Ребенок начинает ходить, обучается контролировать себя при выполнении актов дефекации; общество и родители приучают ребенка к аккуратности, опрятности, начинают стыдить за «мокрые штанишки». Социальное неодобрение позволяет ребенку посмотреть на себя как бы изнутри, он чувствует возможность наказания, формируется чувство стыда. В конце этой стадии должно сложиться равновесие «автономии» и «стыда». Это соотношение будет положительно благоприятным для развития ребенка, если родители не станут подавлять его желания, не будут наказывать за провинности.

В возрасте 3–5 лет, на третьей стадии, ребенок уже убежден, что он личность. Это осознание приходит, потому что он бегает, умеет говорить. Также расширяется область овладения миром, у ребенка формируется чувство предприимчивости, инициативы, которое закладывается в игре. Последняя очень важна, так как благодаря ей возникают инициативность, творчество, усваиваются отношения между

людьми, развиваются психические возможности ребенка: воля, память, мышление и пр. Но если родители сильно его подавляют, не уделяют внимания играм, то это отрицательно влияет на развитие, способствует закреплению пассивности, неуверенности, чувству вины.

В младшем школьном возрасте (четвертая стадия) ребенок уже исчерпал возможности развития в рамках семьи, и теперь школа приобщает его к знаниям о будущей деятельности. Если ребенок успешно овладевает знаниями, новыми навыками, он верит в свои силы, уверен, спокоен. Когда в школе его преследуют неудачи, появляется, а потом и закрепляется чувство неполноценности, неверия в свои силы, отчаяния, теряется интерес к учебе. В этом случае он как бы снова возвращается в семью, она оказывается для него убежищем, если родители с пониманием стараются помочь ребенку преодолеть трудности в учебе. Когда родители лишь ругают и наказывают за плохие оценки, чувство неполноценности у ребенка закрепляется на всю его жизнь.

В подростковом возрасте (пятая стадия) формируется центральная форма «эго-идентичности». Бурный физиологический рост, половое созревание, озабоченность тем, как он выглядит в глазах других, необходимость найти свое профессиональное призвание, способности, умения — вот проблемы, которые встают перед подростком. И это уже есть требования общества к нему, связанные с его самоопределением. На этой стадии снова возникают все критические моменты прошлого. Если раньше у ребенка оказались сформированными автономность, инициатива, доверие к миру, уверенность в своей полноценности, значимости, то подросток успешно создает целостную форму эгоидентичности, находит свое Я, свое признание со стороны окружающих. В противном случае идентичность размывается, подросток не может отыскать свое Я. Он не осознает своих целей и желаний. Тогда он возвращается к инфантильным, детским, иждивенческим реакциям. Появляется смутное, но устойчивое чувство тревоги, одиночества, опустошенности, постоянного ожидания чего-то такого, что может изменить жизнь. Однако сам человек никаких активных действий не предпринимает, рождаются страх перед личным общением и неспособность эмоционально воздействовать на лиц противоположного пола, враждебность, презрение к окружающему обществу, чувство «непризнания себя» со стороны окружающих. Если человек нашел себя, то идентификация облегчается.

На шестой стадии (молодость) актуальным становится поиск спутника жизни, тесное сотрудничество с людьми, укрепление связей со своей социальной группой. Человек не боится обезличивания, смешения с другими людьми, появляется чувство близости, единства, сотрудничества, интимного единения с определенными людьми. Однако если и в этом возрасте происходит диффузия идентичности, то человек замыкается, изоляция и одиночество становятся еще сильнее.

Седьмая, центральная, стадия — взрослый этап развития личности. Формирование идентичности продолжается всю жизнь; воздействие ощущается со стороны других людей, особенно детей, — они подтверждают, что ты им нужен. Положительные симптомы этой стадии таковы: личность реализует себя в хорошем, любимом труде и заботе о детях, удовлетворена собой и жизнью. Если не на кого обратить свое Я (нет любимой работы, семьи, детей), то человек опустошается; намечаются застой, косность, психологический и физиологический регресс. Как правило, такие отрицательные симптомы выражены сильнее, если личность под-

готовлена к этому всем ходом своего развития, если постоянно происходил отрицательный выбор.

После 50 лет (восьмая стадия) создается завершенная форма эгоидентичности как результат всего развития личности. Человек переосмысливает всю свою жизнь, осознает свое Я в духовных раздумьях о прожитых годах. Ему нужно понять, что его жизнь — это неповторимая судьба, которую не следует переделывать. Человек «принимает» себя и свою жизнь, им осознается необходимость в логическом завершении жизни, проявляется мудрость, отстраненный интерес к жизни перед лицом смерти. Если «принятия себя и жизни» не произошло, то человек чувствует разочарование, теряет вкус к жизни, понимая, что она прошла не так, зря.

Таблица 2.3

Психосоциальная концепция развития личности, предложенная Э. Эриксоном

+ Окончательная форма эгоидентичности «принятия себя, жизни», мудрость – Разочарование в жизни	8	Стадия 8 Старость после 50 лет
+ Творчество, любимая работа, воспитание детей, забота о детях, удовлетворенность жизнью – Опустошенность, застой, регрессия	7	Стадия 7 Зрелость до 50 лет
+ Чувство близости, интимности, единство с людьми, любовь – Изоляция, одиночество	6	Стадия 6 Молодость от 20 до 25 лет
+ Целая форма эгоидентичности, обретение своего Я, верность себе, признание людьми – Диффузия идентичности, тревога, одиночество, инфантилизм, найденное Я, непризнание людьми, «путаница ролей», враждебность	5	Стадия 5 Юношеский возраст от 11 до 20 лет
+ Уверенность в себе, компетентность – Неполноценность, неверие в свои силы	4	Стадия 4 Школьный возраст от 6 до 11 лет
+ Инициативность, целеустремленность, активность, предприимчивость, самостоятельность – Пассивность, подражание образцам, вина	3	Стадия 3 Дошкольный возраст от 3 до 6 лет
+ Автономия, самостоятельность, опрятность, воля – Сомнение, стыд, зависимость от других	2	Стадия 2 Ранний возраст от 1 до 3 лет
+ Базальное доверие к миру, оптимизм, стремление к жизни – Базальное недоверие к миру, пессимизм, стремление к смерти	1	Стадия 1 Младенчество

Таким образом, на каждом возрастном этапе между ребенком и обществом, родителями, педагогами складывается своя специфическая социальная ситуация взаимодействия; каждый раз складывается та или иная ведущая деятельность, которая обуславливает главные изменения в развитии личности и способностей человека. Появление новых качеств на определенном возрастном этапе (на другом ведущая деятельность окажется иной, как и социальная ситуация, в которой протекает развитие) порождает специфические проблемы, которые могут быть решены человеком с позитивным или негативным исходом. Результат этого исхода во многом зависит от внешних факторов — от воздействия окружающих, поведения и воспитания родителей, норм общества и этнической группы и т. п.

Например, в младенчестве, если нет тесного эмоционального контакта, любви, внимания и заботы, нарушается социализация ребенка, возникает задержка психического развития, развиваются различные заболевания, у ребенка появляется агрессивность, а в будущем — различные проблемы, касающиеся взаимоотношений с другими людьми. То есть эмоциональное общение младенца со взрослыми является ведущей деятельностью на этом этапе, влияющей на развитие его психики и обуславливающей положительный или негативный исход. Позитивный результат на этом этапе — у младенца формируется доверие к миру, людям, оптимизм; негативный — недоверие к миру, людям, пессимизм, даже агрессивность (табл. 2.4).

Возрастные психологические особенности

Психологические особенности младенчества

Грудной возраст (первые два месяца) характеризуется полной беспомощностью и зависимостью младенца от взрослых. Он имеет: зрительные, слуховые, вкусовые, обонятельные ощущения; сосательный рефлекс.

Со 2-го месяца появляется способность различать цвета, единый образ лица и голоса матери (восприятие человеческого облика). Младенец умеет держать голову, может сосредоточиться, услышав речь взрослых.

На этом этапе жизни возникает *комплекс оживления* (при виде матери ребенок улыбается, оживляется, двигается).

На каждом этапе младенчества появляются свои особенности:

- ◆ 3-й месяц жизни: формируются хватательные движения; распознаются формы предметов.
- ◆ 4-й месяц: предметы узнаются младенцем; он совершает намеренные действия (берет, трясет игрушку), сидит, если есть поддержка; повторяет простые слоги; различает интонацию высказываний взрослых.
- ◆ 5–6 месяцев: следит за чужими действиями; координирует свои движения.
- ◆ 7–8 месяцев: ребенок запоминает образ предмета, активно ищет исчезнувший предмет; формируется фонематический слух; он садится самостоятельно, стоит, если его поддерживают, ползает. Появляются разнообразные чувства: страх, отвращение, радость и т. п. Возникают речевые звуки как средство эмоционального общения и воздействия на взрослых (лепет); малыш связывает воспринимаемый предмет с его именем/названием: поворачивает голову к называемому предмету, хватает его.

Таблица 2.4

Изменения типов ведущей деятельности и результатов развития на разных возрастных стадиях

Возраст	Ведущая деятельность	Ведущая сфера социализации	Среда социализации	Положительный исход развития по Эриксону	Негативный исход развития по Эриксону	Новообразования
Младенчество (до 1 года)	Эмоциональное общение со взрослыми	Освоение норм общения с людьми	Семья, мать	Доверие к миру, оптимизм	Недоверие к миру, людям, пессимизм	Понимание слов людей, формирование наглядно-действенного мышления, овладение ходьбой, появление первых слов
Раннее детство (1–3 года)	Предметная деятельность	Освоение бытовых действий	Семья	Самостоятельность, автономия, опрятность	Зависимость от других, стыд, вина, агрессивность	Развитие речи, интеллекта, восприятия, автономии, «Я сам», выделение личности
Дошкольное детство (3–6 лет)	Игра	Освоение социальных ролей, норм поведения и общения	Семья	Инициатива, творчество, любознательность	Пассивность, следование образцу	От наглядно-образного мышления переход к символам, формирование самооценок, детского мировоззрения, совести, произвольного поведения, характера
Младший школьный возраст (7–11 лет)	Учеба	Освоение умений, знаний, развитие интеллекта	Школа, соседи	Уверенность в себе, мастерство	Чувство неполноценности	Формирование отвлеченного вербально-логического мышления, умения управлять своим поведением, рефлексия, самооценивание
Подростковый возраст (11–14 лет)	Общение со сверстниками	Освоение норм общения, поведения	Группа сверстников	Нахождение себя, формирование самосознания	Путаница ролей, одиночество, чувство непонятности	Утверждение своей индивидуальности, независимости, формирование самосознания, самоопределения, «чувства взрослости», сексуальных интересов

Ранний юношеский возраст (14–18 лет)	Учеба с учетом профессионального аспекта	Освоение знаний, умений	Сверстники, школа	Выбор профессии, определение мировоззрения	Отсутствие профессиональных жизненных планов	Формируются мировоззрение, способность строить жизненные планы и выбирать способы их реализации, чувства дружбы, любви
Поздняя юность (18–25 лет)	Труд, любовь	Освоение новых форм общения и поведения, новых знаний, профессиональных умений	Друзья и партнеры по сексу	Устойчивые дружеские и любовные отношения, выбор карьеры	Одиночество, изоляция, поверхностные отношения, отсутствие интереса к работе	Стабилизация характера, мировоззрения, самосознания, выбор профессии, стиля жизни, любви, активного участия в общественной сфере, формирование профессионального мышления
Зрелость	Труд, семья	Освоение новых форм общения и поведения, новых знаний, профессиональных умений	Семья, коллеги по работе	Творческий потенциал, самореализация в работе, детях, творчестве	Застой, регрессия, деградация личности	Расцвет и достижение вершин личностного, духовного, социального, профессионального развития

- ◆ 9–10 месяцев: ребенок устанавливает связь между предметами, устраняет барьеры, препятствия, мешающие достижению цели; стоит сам, ползает; ассоциативная память достаточно прочная: узнает предметы по их частям; предметное общение со взрослыми — в ответ на название теми какого-либо предмета ребенок берет его и протягивает взрослому.
- ◆ 11–12 месяцев: понимание слов людей и команд; появление первых осмысленных слов; умение ходить; овладение способами воздействия на взрослых; случайное открытие новых возможностей достичь цели; развитие *наглядно-действенного мышления*, исследование предметов.
- ◆ Развитие речи и развитие мышления идут обособленно. Складывается базовое доверие или недоверие к миру (в зависимости от условий жизни и поведения матери).

Новообразования: *ходьба* как физическое выражение самостоятельности ребенка, *появление первого слова* как средства эмоциональной ситуативной речи.

Психологические особенности раннего детства (1–3 года)

Ведущая деятельность раннего детства — *предметная* (совместно со взрослыми, а затем и самостоятельно).

- ◆ Интенсивно идет сенсомоторное развитие: вертикальное положение тела расширяет ориентацию в пространстве, освобождает руки для манипулирования предметами, исследовательской деятельности.
- ◆ Осуществляется речевое общение, развивается понимания речи взрослых, увеличивается запас слов, происходит овладение лингвистическими и грамматическими нормами построения фраз (в 2 года ребенок строит предложения, а в 3 — правильно согласовывает окончания слов в предложении).
- ◆ Возникает способность к словесным обобщениям — понимать и активно пользоваться языком в общении с людьми; речь становится средством развития мышления и саморегуляции поведения.
- ◆ Ребенок овладевает предметными действиями: действия и способы обращения ребенка с предметами начинают подчиняться функциональному назначению этих предметов, общекультурным нормам. Предметная деятельность обуславливает развитие восприятия, памяти, наглядно-образного мышления.
- ◆ Растет любознательность ребенка (Он спрашивает: «Что это? Почему? Зачем?»); появляется интерес к сказкам, стихам и пр.
- ◆ Появляются игровые действия (игры — подражания действиям взрослых).
- ◆ Развивается восприятие (цвета, формы, размера), ребенок может выделить устойчивые признаки предметов; восприятие способствует развитию памяти, мышления (группировка предметов по цвету, форме).
- ◆ Происходит становление элементарного самосознания («Я сам»).
- ◆ Начинает формироваться способность к произвольной саморегуляции.
- ◆ Ребенок приучается к чистоплотности, саморегуляции своих физиологических функций.
- ◆ Возникает ощущение самостоятельности, автономности, воли либо зависимости от других, пассивности, стыда, сомнение в своих способностях регулировать функции организма.
- ◆ Возникает кризис 3 лет как утверждение самостоятельности.

Новообразование: феномен «Я сам» означает не только возникновение внешне заметной самостоятельности, но и одновременно отделение ребенка от взрослого.

Из новообразований кризиса 3 лет — тенденция к самостоятельной деятельности, в то же время похожей на действия взрослого.

Психологические особенности дошкольного возраста (3–6 лет)

Ведущая деятельность — игра, освоение норм поведения и деятельности людей.

Возраст 3–4 года характеризуется самоутверждением («Я сам», «Я сам знаю»; иногда это превращается в нарциссизм: восхваляет себя). Возможные реакции: непослушание, упрямство, негативизм, строптивость. Ребенок нередко обзывает взрослых. Играет сам по себе (это предметные, конструкторские, сюжетно-ролевые игры).

Этап 5–6 лет отличается целым рядом признаков. Среди них:

- ◆ Гармонизация отношений со взрослыми, повышенная потребность в любви, нежности со стороны родителей, развитие чувства любви, привязанности к ним — критический возраст для формирования способности любить другого человека.
- ◆ Установление отношений со сверстниками, совместные игры (сюжетно-ролевые, по правилам), включение в отношения лидерство/подчинение, которые существуют среди детей, «игры-соревнования».
- ◆ Развитие способностей к конструкторским играм, практического мышления.
- ◆ Развитие способностей к рисованию, музыкальных (понимание музыки, умение петь, танцевать), творчества.
- ◆ **Эгоцентризм** мышления: проявляется в том, что ребенок воспринимает ситуацию только со своего угла зрения, не способен посмотреть на мир с чужой точки зрения и уловить связь между предметами.
- ◆ **Синкретизм** мышления: проявляется в том, что ребенок вычленяет из целого отдельные детали, но не может их связать друг с другом и с целым; он не способен установить связи между разными деталями ситуации, путает причины и следствия.
- ◆ Мышление ребенка характеризуется **анимизмом** (он проецирует свое Я на вещи, наделяя сознанием и жизнью движущиеся предметы: машины, солнце, облака, реки).
- ◆ Развитие восприятия (усвоение перцептивных действий и эталонов), внимания, памяти (от произвольных форм к произвольным).
- ◆ Интерес к сказкам (они выступают средством эмоционального и информационного воздействия на личность ребенка, передачи жизненного и морального опыта людей).
- ◆ Становление воли, произвольности действий.
- ◆ Любознательность (в 4–5 лет дети — «почемучки»).
- ◆ Развитие воображения (от репродуктивных форм к творчески продуктивному). Это имеет познавательное и интеллектуальное значение, а также выполняет аффективно-защитную функцию (уход от тяжелых переживаний благодаря воображаемой ситуации). Активизируется изобразительная деятельность

ребенка (детское искусство экспрессивно: ребенок изображает не то, что видит, а то, что переживает — свои чувства и эмоциональные состояния). Между рисунком и личностью ребенка, уровнем его умственной одаренности заметно явное соотношение. (Л. С. Выготский рассматривает рисунок ребенка как своеобразную речь, средство осмысления и выражения своих переживаний и знаний.)

- ◆ Появляется способность вступать в диалоги с другими людьми (к 6 годам лексикон ребенка возрастает до 14 тысяч слов, происходит полное усвоение грамматических норм языка). Формируется и эгоцентрическая речь (она сопровождает деятельность ребенка, помогает ему планировать действия), которая затем перерастает во внутреннюю.
- ◆ Ребенок начинает оперировать понятиями (в 3–5 лет слова, как ярлыки, заменяющие предметы или действия; к 6–7 годам слова обозначают существенные признаки предметов — конкретные понятия).
- ◆ Развивается мышление на дооперациональном уровне (Пиаже), происходит постепенный переход к операциональному уровню.
- ◆ Появляется интерес к половым органам, к рождению детей. Это фаллическая стадия психосексуального развития (в 3–4 года). Складывается и преодолевается эдипов комплекс (в 5–6 лет), формируется совесть — цензор моральных суждений.
- ◆ Первые проявления инициативности, целеустремленности, активности, предпринимчивости, самостоятельности либо, в случае негативного развития, пассивности, чувства вины, склонности к подражанию образцам.

В этот период отмечается множество новшеств:

- ◆ У ребенка впервые возникает цельное мировоззрение, попытка осмыслить закономерности отношений. (Пиаже показал, что в этом возрасте складывается артификалистское мировоззрение: все окружающее ребенка, в том числе и явления природы, — результат деятельности людей: «Луну сделали космонавты».) Складываются первичные морально-этические понятия (что такое хорошо и что такое плохо).
- ◆ Рождается соподчинение мотивов (можно наблюдать преобладание обдуманых действий над импульсивными, появление чувства долга по отношению к другим людям).
- ◆ Становление произвольного поведения (стремление управлять собой и своими поступками).
- ◆ Проявление личного сознания (самооценки). Ребенок начинает понимать, что может не все, осознает свое место в системе отношений со взрослыми, оценивает свои личные качества: хороший, злой, добрый и т. п.
- ◆ Готовится к школе, что проявляется не в формальном овладении навыками счета, письма, чтения. Это результат общего психического развития ребенка, комплексный показатель его психического, умственного, эмоционального и социального развития.
- ◆ Обнаруживается произвольность поведения: умение контролировать свою двигательную активность, действовать точно по указаниям взрослого, подчиняться правилам.

- ◆ Появляется мотивация к учебе (желание учиться, а не играть, желание идти в школу); эмоциональная устойчивость.
- ◆ В интеллектуальной сфере — концентрация внимания, понимание на слух, формирование основного словарного запаса, развитие речи и наглядно-образного мышления; наличие фонематического слуха, способностей к обобщению; рациональный подход к действительности; логическое запоминание; зрительно-двигательная координация (способность управлять движениями руки и пальцев).
- ◆ В личностной и социальной сфере: сотрудничество со сверстниками, отношение ко взрослому как к учителю; уровень самосознания, позволяющий проявлять критичность к своим знаниям и действиям.
- ◆ В 7 лет возникает *кризис*, один из основных симптомов которого — *потеря* ребенком *непосредственности*. При этом дети нередко начинают манерничать и паясничать; проявляется симптом «горькой конфеты», когда ребенку плохо, но он старается этого не показать, и если за плохую работу ребенок оценивается хорошо, то это его огорчает.

Психологические особенности младшего школьного возраста (6–11 лет)

Ведущая деятельность в этот период — учеба. Его характеристики таковы:

- ◆ перестройка познавательных процессов: формирование произвольности, продуктивности и устойчивости — развитие произвольного внимания, восприятия, памяти (прежде всего механической);
- ◆ развитие мышления (переход от наглядно-образного к *словесно-логическому* и *рассуждениям* на уровне *конкретных понятий*);
- ◆ формирование саморегуляции поведения, воли;
- ◆ освоение умений читать, писать, делать арифметические вычисления, накапливать знания;
- ◆ овладение навыками домашнего труда;
- ◆ расширение сферы общения, появление новых авторитетов (учитель), формирование отношений в учебном коллективе;
- ◆ предпочтение развивающих игр, которым тем не менее отводится второе после учебы место;
- ◆ формирование самооценки на основе учительского оценивания и достигнутых результатов в учении; часто снижение самооценки;
- ◆ появление уверенности в себе, компетентности; если имеются затруднения в учебе и родители и учителя относятся к этому критически, то возникает неверие в свои силы, чувство неполноценности, фрустрации, утрачивается интерес к учению, что приводит к «школьным неврозам».

Новообразования:

- ◆ формирование словесно-логического мышления при помощи конкретных понятий;
- ◆ возникновение способности выполнять действия в уме — *умственный план действий*;

- ◆ *произвольность поведения*: развивается умение управлять своим поведением, состоянием;
- ◆ появление *рефлексии*: развивается способность ребенка осознавать, что он делает, зачем и правильно ли он это делает;
- ◆ развиваются способности целенаправленного восприятия, осмысленного произвольного запоминания.

Психологические особенности подросткового возраста (11–14 лет)

Ведущая деятельность — *общение со сверстниками*, освоение новых норм поведения и отношений с людьми, чтобы «завоевать» признание, расположение и уважение сверстников к себе.

Отличительные признаки подросткового периода таковы:

- ◆ интенсивное половое созревание и развитие, бурная физиологическая перестройка организма;
- ◆ неустойчивая эмоциональная сфера, всплески и неуправляемость эмоций и настроений;
- ◆ *самоутверждение* своей самостоятельности и индивидуальности, вероятность возникновения конфликтных отношений со взрослыми;
- ◆ формирование *самооценки, характера*;
- ◆ возможно возникновение акцентуаций характера и дезадаптационных форм поведения;
- ◆ формирование собственных взглядов, протест против диктата взрослых, самостоятельный выбор референтной группы;
- ◆ отсутствие подлинной самостоятельности, наличие повышенной внушаемости и конформизма по отношению к ровесникам;
- ◆ развитие **логического мышления**, способности к теоретическим рассуждениям и самоанализу, к оперированию абстрактными понятиями;
- ◆ самоконтроль и планирование деятельности еще затруднены;
- ◆ склонность к риску, агрессивности как приемам самоутверждения;
- ◆ появление сексуальных влечений и интересов;
- ◆ формирование *самосознания* своего Я, эгоидентичности;
- ◆ избирательность в учении, сензитивность, способствующая развитию общих и специальных способностей.

Новообразования в личностном ракурсе:

- ◆ «чувство взрослости»;
- ◆ самосознание;
- ◆ самоопределение (осознание себя в качестве члена общества, предпочтений будущей профессии, выбор ценностных ориентиров, идеалов, жизненного пути) и формирование отношения к себе.

Психологические особенности ранней юности (14–18 лет)

Ведущая деятельность — *учебно-профессиональная*.

- ◆ Формируется *самосознание*: представление о себе самом, оценивание своей внешности, своих умственных, моральных, волевых качеств.
- ◆ Человек соотносит себя с идеалом, оказывается возможным процесс *самовоспитания*.
- ◆ Возрастает *волевая регуляция*.
- ◆ Стремление *приобрести профессию* — основной мотив познавательной деятельности.
- ◆ Возрастает концентрация внимания, объем памяти; происходит логизация учебного материала, сформировалось *абстрактно-логическое мышление*.
- ◆ Появляется умение самостоятельно разбираться в сложных вопросах.
- ◆ Формируется *собственное мировоззрение* как *целостная система* взглядов, знаний, убеждений, своей жизненной философии; это увлечение псевдонаучными теориями, создание собственных концептов жизни, любви, политики; максимализм суждений.
- ◆ Стремление к *самоутверждению*, независимости, оригинальности.
- ◆ Пренебрежение советами старших.
- ◆ Неоправданная критичность, недоверие.
- ◆ Сухой рационализм, практицизм.
- ◆ Стремление к *самоуправлению*, переосмыслению окружающего; жизненное *самоопределение*, приобретение определенной степени психологической зрелости.
- ◆ *Отсутствие подлинной самостоятельности, подверженность влиянию сверстников*, повышенная внушаемость и конформизм по отношению к сверстникам.
- ◆ *Завершено половое созревание*. Формируется отношение к сексуальным желаниям.
- ◆ Возникает первое чувство *любви, дружбы*.
- ◆ Происходит существенная перестройка эмоциональной сферы.
- ◆ Недостаточное осознание последствий своих поступков.

Новообразование: появляется способность строить жизненные планы и выбирать способы их реализации.

Психологические особенности поздней юности (18–25 лет)

Период 18–25 лет — время как умственной, так и нравственной зрелости. Ведущая деятельность: *профессиональная учеба, труд, любовь*. Отличительные особенности:

- ◆ центральный период становления характера и интеллекта;
- ◆ пик интеллектуальных возможностей, индивидуального структурирования интеллекта;
- ◆ стабилизация характера;
- ◆ убежденность, сложившееся мировоззрение;

- ◆ чувство нового;
- ◆ смелость, решительность;
- ◆ способность к увлечению;
- ◆ оптимизм;
- ◆ самостоятельность;
- ◆ прямолинейность;
- ◆ критичность и самокритичность (самооценка противоречива, что вызывает внутреннюю неуверенность, сопровождающуюся резкостью и развязностью);
- ◆ пора самоанализа и самооценок;
- ◆ скептическое, критическое, ироническое отношение к преподавателям и порядкам в учебном заведении;
- ◆ период наиболее активного развития нравственных и эстетических чувств;
- ◆ усиление сознательных мотивов поведения, но способность человека к сознательной регуляции своего поведения в 17–19 лет развита не в полной мере (нередко он идет на немотивированный риск, не умеет предвидеть последствия своих поступков);
- ◆ сохраняются максимализм и критичность, отрицательное отношение к мнению старших;
- ◆ неприятие лицемерия, ханжества, грубости, стремления воздействовать окриком;
- ◆ кризис идентичности (он состоит из серии социальных и личностных предпочтений, идентификаций и самоопределений);
- ◆ этапы кризиса идентичности: «размытая идентичность» (нет четких убеждений, не выбрана профессия); «досрочная идентификация» (подчиняется чужому мнению, примеру, авторитету, выбору родителей); «этап моратория» (выбор своего варианта развития из множества возможных); «достигнутая идентичность» (цели выбраны, переход к практической самореализации);
- ◆ в результате может сформироваться неадекватная идентичность, которая характеризуется:
 - 1) избеганием тесных межличностных отношений;
 - 2) неспособностью строить жизненные планы, страхом взросления;
 - 3) неумением мобилизовать свои ресурсы для какой-то главной деятельности;
 - 4) отказом от самоопределения, выбором отрицательных образцов для подражания;
- ◆ принятие ответственных решений: выбор профессии и овладение ею, выбор стиля жизни и своего места в ней;
- ◆ выбор спутника жизни, создание своей семьи, активность в сексуальной сфере;
- ◆ формирование профессионального мышления, самоутверждение в профессиональной и социальной сферах, борьба за свое «место под солнцем»;
- ◆ овладение набором социальных ролей взрослого человека, начало «экономической активности».

Различия в психике мужчин и женщин

Половые различия (мужское—женское) существуют на генетическом, морфологическом, физиологическом, психологическом и социальном уровнях.

Сначала рассмотрим генетические различия.

Пол у плода определяется структурой 23-й пары хромосом. У девочек она образована двумя большими X-образными хромосомами, у мальчиков — большой X-образной и более мелкой Y-образной.

На *генетическом уровне* половое различие определяется сочетанием хромосом: X (женской) и Y (мужской). Женщины имеют XX-, а мужчины — XY-хромосомы. Сверхмужественность (повышенные спортивные и агрессивные склонности) проявляется в случае хромосомного набора XYY. Гермафродиты (одновременное наличие женских и мужских половых органов) характеризуются хромосомным набором XXY.

Яйцеклетка матери всегда содержит X-хромосому, а сперматозоид отца — либо X, либо Y. Для зачатия мужского эмбриона требуются X и Y-хромосомы, да еще микроскопический кусочек материи — H-Y антиген, который находится снаружи половых мужских клеток и побуждает Y-хромосому направить развитие зародыша по мужскому пути. Однако половая дифференциация начинается только через пять недель внутриутробного развития, и к концу 3-го месяца беременности завершается определение пола ребенка. Более сложно происходит мужская дифференциация: через 6 недель после оплодотворения начинают развиваться яички, однако это еще не гарантирует, что ребенок будет мальчиком. Надо, чтобы гипоталамус выделил вещество, благодаря которому яичкам передается сигнал о том, что пора вырабатывать мужской гормон — тестостерон — в большом количестве. Если механизм выработки и усвоения этого гормона нарушен, то не происходит дальнейшего развития мужских половых органов, и рождается ребенок, внешне напоминающий девочку, хотя генетически каждая клетка его организма имеет мужскую пару X-Y-хромосом. Мужской зародыш не только с трудом сохраняет свой пол в период половой дифференциации, но и оказывается более уязвимым: большинство выкидышей — мужские зародыши.

Женское начало (в рамках человеческой популяции) призвано обеспечивать неизменность потомства от поколения к поколению, т. е. оно ориентировано на сохранение уже имеющихся признаков. Отсюда большая психическая устойчивость женщин и усредненные параметры их психики. Мужское же начало связано с необходимостью адаптации к совершенно новым, неведомым условиям, что и объясняет большую психологическую индивидуализированность мужчин, среди которых чаще встречаются как сверхталантливые, так и совершенно никчемные.

Следовательно, можно предположить: особенности как мужской, так и женской психики определяются эволюционно-генетической целесообразностью.

Женщины легко приспосабливаются на индивидуальном уровне к внешнему миру, но они в то же время более подвержены действию популяционных и видовых закономерностей, их поведение в большей степени биологически детерминировано. Специфика мужской психики предполагает большее разнообразие типов при значительно меньшей способности к выживанию в неблагоприятных условиях. Поэтому признаки вырождения в любой популяции обнаруживаются прежде всего у мужских особей.

Физиологические различия мужчины и женщины связаны с их жизненными функциями. Мужчины, выступая преобразователями внешнего мира, могут как созидать, так и разрушать его. Они новаторы в освоении времени и пространства, новых сфер деятельности. Выполнение этой жизненной функции достигается за счет следующих физических качеств: высокий рост, широкие плечи, выявленный рельеф мышц, физическая сила, большой вес, грубая кожа, выраженный волосяной покров на теле. Все эти качества необходимы для выполнения физических нагрузок, борьбы и активного преобразования внешнего мира.

Женщины, чья жизненная функция — сохранять человеческую жизнь и род, стремятся стабилизировать все, сохраняя мир, покой, благополучие, достигнутые успехи в семье и обществе. Это обеспечивается за счет специфических физических качеств. Широкий таз, грудной тип дыхания, развитые грудные железы — все это напрямую влияет на деторождение и кормление младенца, а выраженная жировая ткань (на боках, бедрах, ягодицах) является своеобразным «хранилищем оперативной энергии». Эстетичность женского тела, его округлость, красивые волосы, гладкая нежная кожа делают женщину привлекательной, что немаловажно в интимных отношениях и в конечном счете — для продолжения человеческого рода.

Различны и обменные метаболические процессы. Женщины характеризуются преобладанием анаболических процессов, включающих ориентацию на питание, интеграцию, сохранение энергии, что обеспечивает повышенную выживаемость женского организма. У мужчин преобладают катаболические процессы, связанные с расходом энергии, с размножением, с дезинтеграцией.

Мальчики рождаются в среднем более крупными, чем девочки, но последние немного обгоняют мальчиков в созревании скелета, имеют преимущества в темпах освоения речи; у девочек раньше начинается период полового созревания, они, как правило, лучше учатся в школе, а среди неуспевающих учеников преобладают мальчики. Среди мужчин разброс интеллектуальных показателей разительнее: от сверходаренности и сверхинтеллектуальности до умственной отсталости и неполноценности. Интеллектуальный уровень девочек и женщин близок к среднему, и сравнительно редко встречаются сверхвысокие или сверхнизкие его показатели. К 12–15 годам девочки превосходят мальчиков в вербальных навыках, но те лучше их справляются с оперированием пространственными представлениями и с решением математических задач. К 18 годам средний юноша физически сильнее средней девушки примерно в 2 раза.

Взрослый мужчина более мускулист и имеет более прочную костную систему, а на теле средней женщины образуется более толстая жировая прослойка. Женский организм имеет ряд врожденных особенностей: большую эластичность кровеносных сосудов и способность более эффективно вырабатывать жировые вещества. В среднем возрасте мужчины гораздо чаще, чем женщины, рискуют стать жертвой такого заболевания, как атеросклероз, более подвержены сердечным приступам, чаще погибают и кончают жизнь самоубийством, становятся наркоманами. Но женщины, пристрастившиеся к алкоголю, быстрее к нему привыкают и практически не излечиваются. На 100 женщин в возрасте 65 лет приходится лишь 68 мужчин, доживших до такого возраста. Средняя продолжительность жизни мужчин в России сейчас составляет 57 лет (т. е. они не доживают до пенсии), жен-

щин — 65–70 лет. До 100-летнего возраста доживает в 5 раз больше женщин, чем мужчин.

В среднем мужчины обнаруживают незначительное преимущество по уровню общей активности, агрессивности, математических способностей, а женщины — в проявлении эмпатии, эмоционального сочувствия. По всей видимости, многие из этих отличий генетически обусловлены.

Таким образом, *морфологические и физиологические половые различия* проявляются в специфике строения тела и половых органов, в отличиях гормональной сферы и пропорции гормонов, в особенностях внешнего облика, в уровне протекания физиологических процессов, степени физической силы, в строении и функционировании головного мозга.

С. Геодакян, выдвигая гендерную теорию межполушарной асимметрии, анализирует некоторые различия в строении мозга у мужчин и женщин. Например, недавно выяснили, что у женщин в некоторых участках мозолистого тела (важной части мозга) больше нервных волокон, чем у мужчин.

Это может означать, что межполушарные связи у женщин многочисленнее, и поэтому лучше происходит синтез информации, имеющейся в обоих полушариях. Данный факт может объяснить некоторые половые различия в психике и поведении, в том числе и знаменитую «женскую интуицию». Кроме того, выявленные у женщин более высокие показатели, связанные с лингвистическими функциями, памятью, аналитическими способностями и тонким ручным манипулированием, можно связать с большей относительной активностью левого полушария их мозга. Но творческие художественные способности и возможность уверенно ориентироваться в пространстве заметно лучше у мужчин. Видимо, они обязаны этими преимуществами правому полушарию своего мозга.

Теперь рассмотрим *психологические и социально-психологические половые различия*.

Первые 5–6 лет жизни ребенка — решающие для формирования половой идентификации, для его осознания себя мальчиком или девочкой, для усвоения образцов мужского или женского поведения. А. Бухановский считает, что надо выделить 3 составляющие, благодаря взаимодействию которых формируются мужчина и женщина:

- ◆ биологический пол, или морфофункциональный половой диморфизм;
- ◆ социальный пол, или социокультурный половой диморфизм;
- ◆ психический пол, или половой диморфизм личности, половое самоосознание.

Возможны нарушения половой идентификации, когда человек вопреки своему биологическому полу осознает, психологически воспринимает себя представителем другого пола.

В большинстве культур дети начинают демонстрировать соответствующее их полу поведение к 5-летнему возрасту, но некоторые специфические для своего пола модели многие из них усваивают уже к 3 годам. Это происходит под влиянием родителей, окружающей среды, национальных **полоролевых стереотипов**.

- **Полоролевые стереотипы** — это укоренившиеся, твердые представления людей в определенной культуре о том, каким должно быть поведение мужчины и женщины. В разных обществах и культурах нормы и стереотипы мужского и женского поведения могут различаться.

Существуют стереотипы «настоящего мальчика» (тот должен быть волевым, уверенным в себе, сильным, жестким, практичным и напористым) и «настоящей девочки» (она нежная, зависимая, чувствительная, разговорчивая, кокетливая, опрятная). Матери еще в младенчестве поощряют мальчиков проявлять большую физическую активность, побуждают их ползать и играть. А с девочками их родители обращаются более мягко, побуждая больше разговаривать. Отцы даже в большей степени, чем матери, приучают детей к соответствующим половым ролям, подкрепляя, поощряя развитие женственности у своих дочерей и мужественности — у сыновей. Если отец покинул семью до того, как его сыну исполнилось 5 лет, то тот впоследствии часто оказывается более зависимым от своих ровесников и менее уверенным в себе, чем мальчик из полной семьи. На девочках отсутствие отца сказывается прежде всего в подростковый период. Хорошие отцы способны помочь своим дочерям научиться взаимодействовать с представителями противоположного пола адекватно ситуации.

Хотя дети начинают называть себя «мальчиками» и «девочками» очень рано, но до 5–6 лет они часто не понимают, что пол нельзя изменить, как одежду, прическу или род занятий (некоторые дети думают, что если надеть платье, то мальчик превратится в девочку). Дошкольник вполне может поинтересоваться у своего отца, кем тот был — мальчиком или девочкой, когда был маленьким. К 6–7 годам большинство детей уже не делают подобных ошибок, они достигают ступени, которую называют «константностью пола».

На генетическом, физическом уровне девочки более близки со своим отцом, а вот девушки на психологическом, личностном уровне — с матерью (уровень беспокойства, степень потребности в опеке и т. п.). У девочки наиболее резко скачок в сторону развития женских качеств и соответствующей социальной роли наступает в подростковом и юношеском возрасте. На генетическом уровне мальчики более похожи на мать, на психологическом ее влияние также высоко. Однако на социально-половом уровне мужские стереотипы поведения формируются у мальчика под влиянием отца с самого детства (с 5–6 лет, после преодоления эдипова комплекса и идентификации с отцом). Отсутствие отца психологически и социально негативно влияет на формирование мальчика как мужчины. Таким образом, наследуемые качества ребенка более связаны с родителем противоположного пола, а приобретаемые в социуме — своего.

Среда также влияет на формирование мужественности или женственности. Например, национальные традиции обуславливают более зависимое и подчиненное поведение у восточных женщин, чем у европейских. Социальные и экономические условия вызывают необходимость предприимчивого, доминирующего и агрессивного поведения у мужчин. В последнее время это требуется и для женщин, живущих в условиях западной рыночной цивилизации, поэтому количество волевых, независимых, «деловых» и даже агрессивных женщин возрастает.

Влияют и традиции воспитания и семьи. Например, гиперопека матери над сыном способна привести к появлению «маменькиного сынка», не обладающего ни мужественностью, ни самостоятельностью. Если родители очень хотели сына, то порой они воспитывают дочь как мальчика, формируют мужеподобную женщину, имеющую мужские интересы и предпочитающую мужские виды деятельности.

Мужественный мужчина характеризуется как стойкий, смелый, настойчивый, практичный, немногословный, физически сильный, с мускулистым телосложением, с хорошей координацией движений, властный. Показатели ума являются приятным, но не обязательным дополнением к этому портрету. Литературные примеры такого типа — князь Болконский, Овод, Григорий Мелехов, Атос, Джеймс Бонд и т. п.

Женственный мужчина — робкий, неспособный к лидерству, мягкий и излишне добрый, часто неловкий в движениях, имеющий хрупкое, астеничное или полное рыхлое телосложение, а сверхженственный даже напоминает женщину и физически, и психологически: он любит наряжаться, кокетничать, сплетничать и т. п. Литературные примеры такого типа — Пьер Безухов, Ленский, Чичиков, Дон-Жуан и т. п.

Мужественная женщина отличается склонностью к доминированию, к риску, самостоятельности, она решительна, смела, физически вынослива, внешне может быть мужеподобной: ее телосложение не имеет округлых женских форм, черты лица резкие. Всем известны такие мужественные женщины: Жанна д'Арк, Мария Стюарт, Екатерина из «Грозы» А. Н. Островского, Каменская, Скай О'Малли, Дзена, Софья Ковалевская, дочь Лили из книги «Дочь Монтесумы».

Женственная женщина характеризуется повышенной эмоциональностью, непредсказуемостью, физической и сексуальной привлекательностью, нуждается в ласке и заботе окружающих, в материальном обеспечении и зависимости от других. Литературные примеры: Наташа Ростова, Татьяна Ларина, Анна Каренина, Офелия.

Целостное половое самосознание (психологический пол) закрепляется в юношеском возрасте и ранней молодости. В этом возрасте могут происходить переоценки себя в половом отношении. Например, несмотря на морфологический мужской пол, человек может психологически осознавать себя близким женскому, что приводит к проявлению у него женских стилей поведения или в ряде случаев обуславливает решение хирургически изменить свой пол.

На социальном уровне женщины часто стараются походить на мужчин, что во многом вызвано социальной необходимостью: в обществе наиболее поощряются мужские стереотипы поведения, мужчины имеют преобладающие социальные привилегии в социальном статусе, в уровне власти и т. п. Поэтому многие женщины часто усваивают мужскую манеру поведения, осваивают «неженские» виды работы или спорта, стремятся «сделать карьеру», проявляют агрессивность, властность. Эти проявления у женщин чаще обусловлены бессознательными факторами, комплексами.

Крайняя степень мужественности и женственности оказывается малоприспособленной в реальной жизни. Сверхмужественные юноши и мужчины чрезмерно уверены в себе, они проявляют повышенную агрессивность и доминантность, тягу к экстремальным ситуациям, что способствует их асоциальности. Если им удастся избежать девиантного пути, то в зрелом возрасте они чувствуют свою неуместность в обществе, становятся более тревожными, менее способными к лидерству, поскольку чрезмерное соответствие мужской роли оказывается ненужным другим людям. Высокая степень фемининности у девушек и женщин обуславливает их особую ранимость, зависимость от окружающих, повышенную тревожность и пониженное самоуважение, что создает дополнительные проблемы для их выжи-

вания в обществе. То есть высокая фемининность и крайняя маскулинность требуют специальных условий выживания и не способствуют жизни в обществе.

О. Вейнингер предложил типологию женщин в зависимости от степени их кокетства и конфликтности. Женщины-кокетки любят ухаживания, стремятся обольщать мужчин и привлекать их внимание к себе, используя свои физические данные, прибегая к эротическим и сексуальным играм, но проявляют равнодушие к детям, рассматривая их в лучшем случае как игрушку. (Литературные примеры кокеток: Элен Безухова, княжна Тараканова, Анжелика, Анна — героиня рассказа Чехова «Анна на шее».)

Те женщины, которые не являются кокетками, напротив, любят детей, способны заботиться и ухаживать за другими, проявляют верность и надежность в отношениях. (Литературные примеры — Мария Болконская, Бэла из «Героя нашего времени» Лермонтова, Татьяна Ларина, Джульетта, Ася из одноименной повести Тургенева.)

«Мегеры» склонны к конфликтам, интригам, разрушению, они смелы и наступательны, готовы сделать подвох, нанести удар ниже пояса и совершить предательство. (Литературные примеры: миледи из «Трех мушкетеров», Екатерина Медичи, маркиза Помпадур.)

Те женщины, которых нельзя причислить к «мегерам», предпочитают мирные, спокойные, доверительные отношения, избегают конфликтов, склонны уступать. (Литературные примеры: Нина из «Маскарада» Лермонтова, Наталья из «Тихого Дона».)

Это разделение можно применить и к мужчинам: мужчины-кокеты — это донжуаны, сердцееды и покорители женщин. Их противоположность — верные и надежные, любящие детей: граф Монте-Кристо, Овод, Пьер Безухов.

Мужчины, напоминающие мегер, — интриганы и скандалисты: Ришелье, Меншиков, Швабрин из «Капитанской дочки», Распутин. С другой стороны, такие, как Обломов, Пьер Безухов, стремятся к сохранению мира и уступчивы.

И. С. Кон выделяет четыре типа развития личности мужчин:

- 1) «благополучные» (или достигающие определенного уровня в социальной иерархии): с юности и до старости честолюбивые, интеллектуально и социально продуктивные, дружелюбные, удовлетворенные собой и жизнью; это старый князь Болконский, Форсайт, Петр I;
- 2) «неуемные» (или импульсивные): с юности проявляют бунтарство, рискованность, раздражительность и неуравновешенность, а в зрелости сохраняется непредсказуемость поведения, импульсивность, слабый самоконтроль, склонность менять работу, семью, место жительства и т. п.; это Демон, инженер Гарин, барон Мюнхгаузен, Распутин, Раскольников, д'Артаньян;
- 3) «вечные одиночки»: с юных лет демонстрируют повышенную эмоциональную чувствительность, неуверенность в себе, недоверчивость к людям, напряженность в общении, в зрелости остаются малообщительными, склонными уходить от сложных обстоятельств, часто остаются холостяками; примеры — Флобер, Бальзак, Обломов;
- 4) «перевертыши»: бурная, напряженная молодость сменяется спокойной и размеренной жизнью в зрелые годы; примеры — граф Муромский из «Барышни-крестьянки», Арамис, Портос, Онегин.

Стрессовые ситуации предъявляют повышенные требования к человеку, обуславливают психофизическое, эмоциональное, психологическое, энергетическое и интеллектуальное напряжение человека. Они многообразны. Это ситуации угрозы, опасности для жизни, экзамена, соревнования, конфликта, ситуации воздействия экстремальных физических факторов — жары, холода и т. п., ситуации неожиданной радости, профессиональных трудностей и т. д. Стресс вызывает физиологические и психологические изменения у человека, способен накапливаться и оказывать негативное влияние на его физическое и психическое здоровье.

В реагировании на стресс также проявляются половые различия. Согласно исследованиям Б. Г. Ананьева, женщины, в отличие от мужчин, реагируют на саму стрессовую ситуацию, а мужчины расходуют энергию еще до ее наступления. У последних это происходит уже при представлении об экстремальной ситуации, поэтому мужчины более готовы к ней, хотя для некоторых это может заканчиваться крахом, так как энергетически они уже израсходовали себя.

В стрессовой ситуации экзамена женщины имеют энергетические и информационные, коммуникативно-речевые преимущества, преимущества в уровне вербальной/словесной памяти. Однако в реальных производственных и житейских ситуациях превосходство за мужчинами, поскольку они проявляют большую активность в разрешении проблем, имеют преимущества в скорости и координации движений, в пространственной ориентации, в математическом и логическом решении проблем, более хладнокровны. Беспокойство, эмоциональность и озабоченность женщин затрудняют им разрешение личных, житейских и производственных стрессовых ситуаций, приводят к тому, что они оказываются более подвержены нервным и психическим расстройствам. Женщины чаще говорят о своих бедах, чем мужчины, чаще просят помощи, чаще обращаются к врачам, испытывают страхи, тревогу, неврозы, но мужчины, внешне мало проявляя свою встревоженность и не показывая невротических симптомов, испытывают больший негативный эффект от стрессов, влияющий на их физическое здоровье: смертность от инфарктов и неудач на работе, невозможности обеспечить свою семью — это удел мужчин.

Неуспех в работе — причина мужских психических расстройств, а сложности и неудачи в интимных отношениях — женских.

Мужчины и женщины, когда они преодолевают жизненные трудности, ведут себя различным образом. Первые прибегают к помощи интеллекта, волевой и физической силе, подчас агрессивным реакциям, прямолинейны. Женщины же чаще преодолевают препятствия с помощью хитрости и ловкости, их агрессивность понижена, но сильнее вербальное и коммуникативное решение конфликтных ситуаций. В экстремальных условиях мужчины внешне держатся более хладнокровно, спокойно, а женщины возбудимы, эмоциональны (плачут, или кричат, или жалуются), но фактически оказывается, что вторые более устойчивы к стрессу, способны выдерживать его без значимого ущерба для здоровья, что объясняет их большую продолжительность жизни. В экстремальных социальных ситуациях сильнее возрастает смертность мужчин. В современной России она резко усилилась, средняя продолжительность жизни мужчин снизилась до 56 лет.

Хотя женщина имеет энергетические, информационные, психические и даже физические преимущества, в обществе она уступает мужчине главную роль. Во-первых, здесь больше ценится преобразовательная, активная позиция, свойственная мужчинам, что обеспечивает прогресс техники, науки, искусства, жизни обще-

ства. Во-вторых, в социуме нормативно закреплены мужские привилегии, существуют традиции распределения гендерных ролей, традиции зависимого положения женщин, что автоматически ставит их в подобное второстепенное положение. В-третьих, женщины объективно выполняют функцию продолжения человеческого рода, а деторождение и воспитание детей, поддержание семейного очага требуют огромных сил и времени, в результате многим женщинам не хватает времени и сил для достижения профессиональных и социальных успехов, для завоевания главенствующих ролей в обществе. В-четвертых, влияют мотивационные причины: для женщин успех в любви и дети имеют первостепенное значение и превалируют над успехом в работе и социальным статусом. А мужчинам нужно добиться вершин именно в своем деле, социальной карьере как основе успеха в любви. Психоналитики объясняют повышенную потребность мужчин в самоутверждении через работу, через творчество как проявление бессознательного комплекса «зависти к материнству» (мальчик понимает, что он не может, как женщина, создать, родить, сотворить ребенка, и поэтому, чтобы показать свое превосходство, он должен создавать что-то новое в работе, бизнесе, науке, искусстве, обществе, добиваться власти и признания).

Подводя итог, отметим, что половые различия существуют: например, мужчины превосходят женщин в скорости и координации движений, ориентации в пространстве, математических рассуждениях, техническом мышлении, а женщины превосходят мужчин в тонкой моторике, по скорости восприятия, памяти, беглости речи, интуиции. У мужчин чаще выражены такие личностные особенности, как агрессивность, мотив достижения, эмоциональная стабильность, у женщин — социальная ориентация, милосердие, коммуникативность. Половые различия способностей и черт личности зависят как от биологических, так и от социальных, культурных, этнических факторов.

Различия в половом поведении

Половое возбуждение, половое поведение и репродуктивная функция (способность к размножению) имеют свое специфическое развитие и не тождественны друг другу. Первое, проявляющееся как эрекция пениса и увлажнение влагалища, наблюдается еще во внутриутробном периоде, сразу после рождения в младенчестве и в течение всей жизни.

Репродуктивная функция (способность к оплодотворению и размножению) появляется у девочек и мальчиков с 14–15 лет, завершается у женщин в 45–49 лет, у мужчин сохраняется до 70 лет.

Половое поведение проявляется с детства: в возрасте 3–8 лет у одной трети детей отмечаются мастурбации; с 6 до 12 лет гомосексуальные игры характеризуют половину мальчиков и треть девочек; в подростковом возрасте мастурбируют до 90% мальчиков и половина девочек. В гетеросексуальные добрые связи до 17–18 лет вступают более половины юношей и одна треть девушек.

Пик половых желаний у юношей наступает в возрасте 20 лет (период гиперсексуальности), затем несколько снижается и стабилизируется на высоком уровне до 33–35 лет. После 40 лет уровень половой активности мужчин существенно снижается, а в старости резко падает, прекращение ее происходит к 70 годам.

У женщин динамика половой активности иная: в период 17–25 лет уровень желаний и активности значительно ниже мужского, постепенно он нарастает к 30–

35 годам, а в 40–45 лет превосходит мужской. Снижение половой активности начинается после 50 лет, а прекращение отмечается к 60–65 годам. Физиологических причин для полного прекращения половой активности нет, поскольку эрекция и эякуляция возможна у мужчин и в преклонном возрасте, хотя происходят медленнее, а у женщин, хотя с возрастом выделение влагалищной смазки уменьшается, чувствительность клитора сохраняется. Прекращение половой активности, по-видимому, более обусловлено психологическими причинами.

Человек как субъект деятельности. Развитие деятельности

Важнейшая функция психики — регуляция, управление поведением и деятельностью живого существа. В изучение закономерностей последней большой вклад внесли отечественные психологи — А. Н. Леонтьев, Л. С. Выготский. Действия человека, его активность существенно отличаются от аналогичного у животных.

Главная отличительная особенность психики человека — наличие сознания, а сознательное отражение — это такое отражение предметной действительности, в котором выделяются ее объективные устойчивые свойства вне зависимости от отношений к ней субъекта (А. Н. Леонтьев). Ведущими факторами возникновения сознания были труд и язык.

Всякий совместный труд предполагает разделение, когда члены коллективной деятельности выполняют разные операции; одни сразу приводят к биологически полезному результату, другие операции такого результата не дают, а выступают лишь как условие его достижения, т. е. это промежуточные операции. Но в рамках индивидуальной деятельности такой результат становится самостоятельной целью, и человек понимает его связь с конечным мотивом, т. е. осознает смысл действия. Таковой, по определению А. Н. Леонтьева, и есть отражение отношения цели действия к мотиву.

► **Деятельность** — это активное взаимодействие человека со средой, при котором он достигает сознательно поставленной цели, возникшей в результате появления у него определенной потребности, мотива.

Мотивы и цели могут не совпадать. То, почему человек поступает именно так, часто не совпадает с тем, для чего он действует. Когда мы имеем дело с активностью, в которой отсутствует осознаваемая цель, то здесь нет и деятельности в общепринятом смысле слова, а имеет место импульсивное поведение, которое управляется непосредственно потребностями и эмоциями.

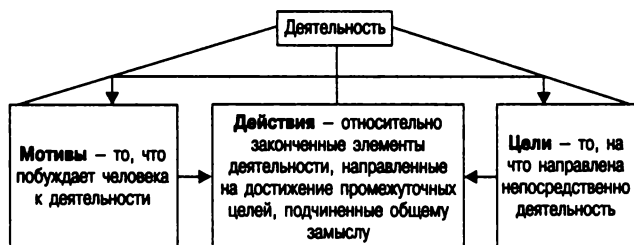


Рис. 2.12. Структура деятельности

Под **поведением** в психологии принято понимать внешние проявления психической деятельности человека. К его фактам относят:

- 1) отдельные движения и жесты (например, поклон, кивок, сжимание руки);
- 2) внешние проявления физиологических процессов, связанных с состоянием, деятельностью, общением людей (например, поза, мимика, взгляды, покраснение лица, дрожь и т. п.);
- 3) действия, которые имеют определенный смысл;
- 4) поступки, которые имеют социальное значение и связаны с нормами поведения.

► **Поступок** — действие, выполняя которое человек осознает его значение для других людей, т. е. его социальный смысл.

Главной характеристикой деятельности является ее *предметность*. Под предметом имеется в виду не просто природный объект, а предмет культуры, в котором зафиксирован определенный общественно выработанный способ действия с ним. И этот способ воспроизводится всякий раз, когда осуществляется предметная деятельность.

Другая характеристика — ее *социальная, общественно-историческая природа*. Самостоятельно открыть формы деятельности с предметами человек не может. Это делается с помощью других людей, которые демонстрируют образцы деятельности и включают его в совместную деятельность. Переход от деятельности, разделенной между людьми и выполняемой во внешней (материальной) форме, к индивидуальной (внутренней) и составляет основную линию *интериоризации*. В ходе ее формируются психологические новации (знания, умения, способности, мотивы, установки и т. д.). Деятельность всегда носит *опосредованный характер*. В роли средств выступают орудия, материальные предметы, знаки, символы (интериоризованные, внутренние средства) и общение с другими людьми. Осуществляя любой акт деятельности, мы реализуем в нем определенное отношение к этим людям, если они даже реально и не присутствуют в момент ее совершения.

Человеческая деятельность всегда *целенаправленна, подчинена цели как сознательно представляемому запланированному результату*, достижению которого она служит. Цель направляет и корректирует ее ход.

Деятельность — не совокупность реакций, а система действий, сцементированных в единое целое побуждающим ее мотивом. Мотив — это то, ради чего она осуществляется; он определяет смысл того, что делает человек.

Наконец, деятельность всегда носит *продуктивный характер*, т. е. ее результатом являются преобразования как во внешнем мире, так и в самом человеке, его знаниях, мотивах, способностях и т. д. В зависимости от того, какие изменения являются главными или имеют наибольший удельный вес, выделяются разные типы деятельности (трудовая, познавательная, коммуникативная и т. п.).

Деятельность человека имеет сложное иерархическое строение. Она состоит из нескольких уровней:

- ◆ верхний уровень: особые виды деятельности;
- ◆ действий;
- ◆ операций;
- ◆ самый низкий — психофизиологических функций.

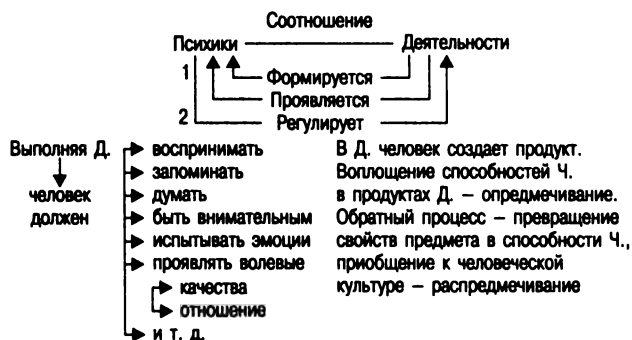


Рис. 2.13. Соотношение психики и деятельности (Ч. — человек; Д. — деятельность)

- **Действие** — основная единица анализа деятельности. Это процесс, направленный на достижение цели.

Действие включает в качестве необходимого компонента акт сознания как постановку цели, и в то же время это и акт поведения, который реализуется внешним образом в неразрывном единстве с сознанием. Через действия человек проявляет свою активность, стараясь достичь поставленной цели с учетом внешних условий.

Действие имеет структуру, подобную деятельности: цель — мотив, способ — результат. Различают действия: *сенсорные* (восприятие объекта), *моторные* (двигательные), *волевые*, *мыслительные*, *мнемические* (памяти), *внешние*, *предметные* (направлены на изменение состояния или свойств предметов внешнего мира) и *умственные* (выполняемые во внутреннем плане сознания). Выделяют следующие компоненты действия: *сенсорные* (чувственные), *центральные* (мыслительные) и *моторные* (двигательные).

Существует неразрывная связь всех видов потребностей между собой. Для их удовлетворения человек использует принятые в обществе способы. Сознательная деятельность порождается самой потребностью, для чего необходимо соотнесение той с предметом, благодаря которому ее можно удовлетворить.

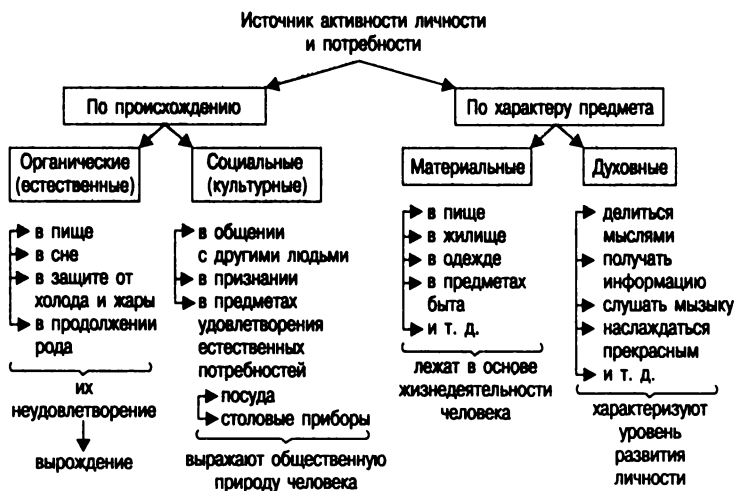


Рис. 2.14. Источник активности личности и потребности

Таблица 2.5

Компоненты действия и их функция

Компоненты действия	Моторные (двигательные)	Центральные (мыслительные)	Сенсорные (чувственные)
Функции	Исполнение	Регулирование	Ориентировка в среде Контроль

Всякое действие представляет собой сложную систему, состоящую из нескольких частей: ориентировочной (управляющей), исполнительной (рабочей) и контрольно-корректировочной. Первая обеспечивает отражение совокупности объективных условий, необходимых для успешного выполнения данного действия. Вторая осуществляет заданные преобразования в объекте действия. Контрольная часть отслеживает ход его выполнения, сопоставляет полученные результаты с заданными образцами и при необходимости обеспечивает коррекцию как ориентировочной, так и исполнительной части.

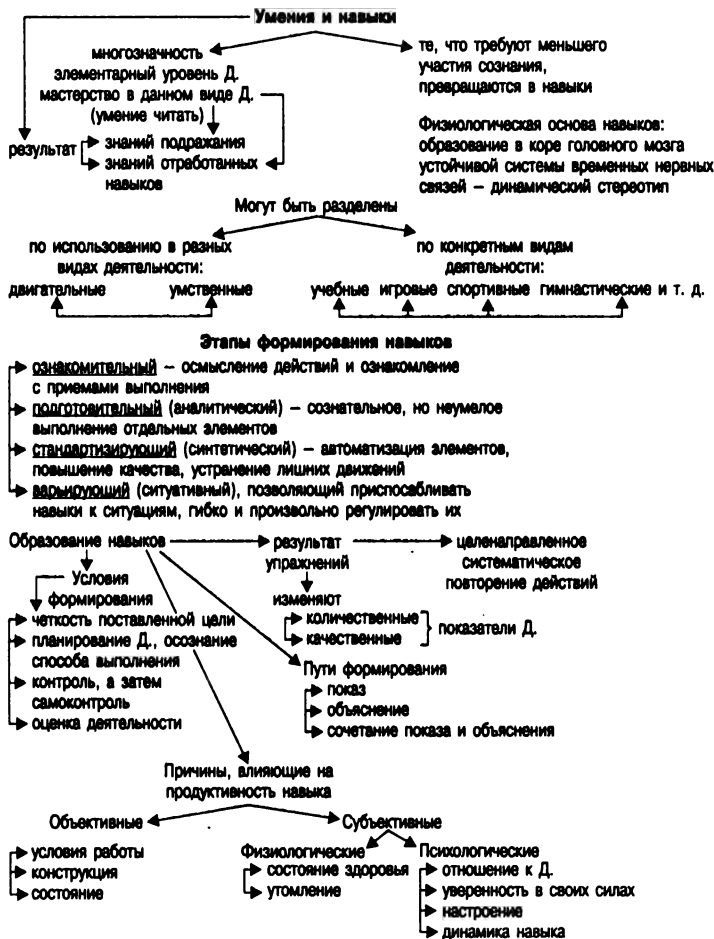


Рис. 2.15. Умения и навыки (Д. — деятельность)

Операцией называется конкретный способ выполнения действия. Характер используемых операций зависит от условий, в которых оно совершается, и опыта человека. Обычно они мало осознаются или совсем не осознаются человеком, т. е. это уровень автоматических навыков.

Говоря о том, что человек осуществляет какую-то деятельность, нельзя забывать, что он представляет собой организм с высокоорганизованной нервной системой, развитыми органами чувств, сложным опорно-двигательным аппаратом, психофизиологическими функциями, которые являются и предпосылками, и средствами деятельности. Например, когда человек ставит перед собой цель что-то запомнить, он может использовать разные действия и приемы запоминания, но эта деятельность опирается на имеющуюся мнемическую психофизиологическую функцию: ни одно из действий заучивания не привело бы к желаемому результату, если бы человек не обладал этой функцией. Психофизиологические функции составляют органический фундамент процессов деятельности.

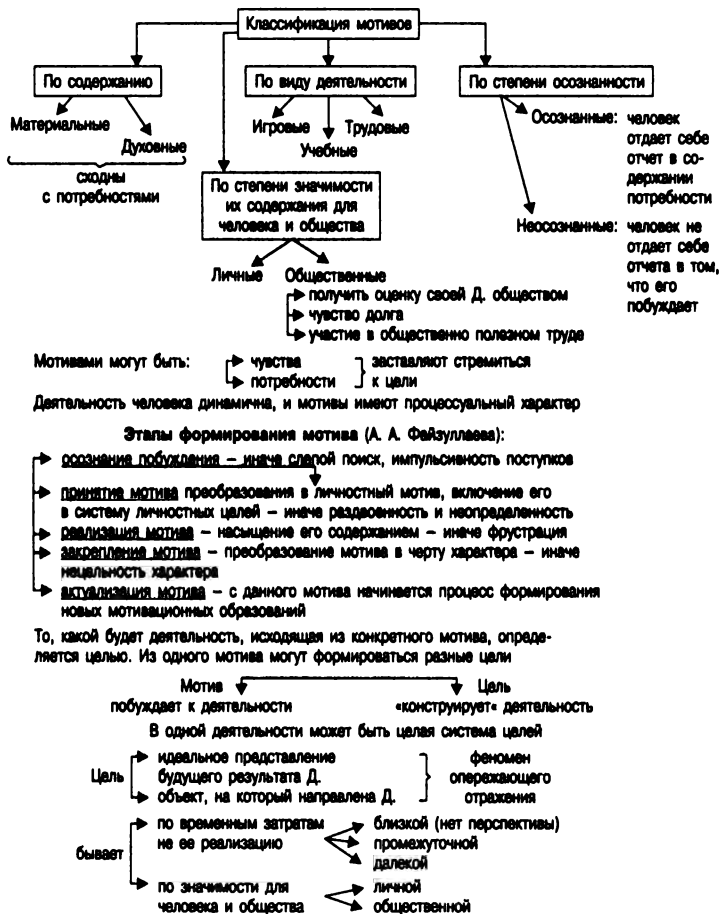


Рис. 2.16. Мотив (внутренняя причина, побуждающая человека действовать)

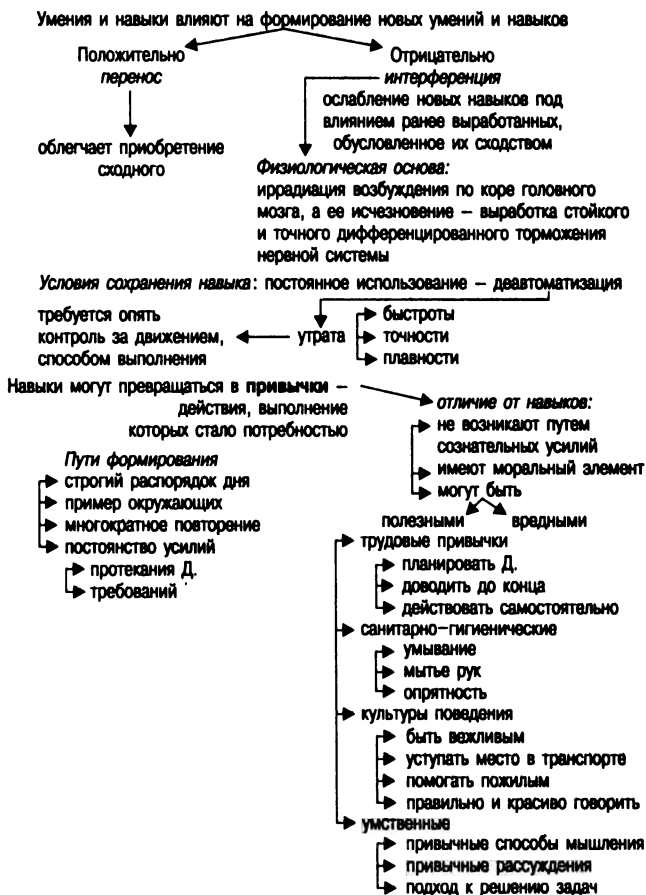


Рис. 2.17. Умения и навыки влияют на формирование новых умений и навыков

Сенсомоторные процессы осуществляют связь восприятия и движения. В них различают четыре психических акта:

- 1) сенсорный момент реакции — процесс восприятия;
- 2) центральный момент реакции — более или менее сложные процессы, связанные с переработкой воспринятого, иногда различием, узнаванием, оценкой и выбором;
- 3) моторный момент реакции — процессы, определяющие начало и ход движения;
- 4) сенсорные коррекции движения (обратная связь).

Идеомоторные процессы связывают представление о движении с его выполнением. Проблема образа и его роли в регуляции моторных актов — центральная проблема психологии правильных движений человека.

Эмоционально-моторные процессы — связывающие выполнение движений с эмоциями, чувствами, психическими состояниями, переживаемыми человеком.

Интериоризация — это процесс перехода от внешнего, материального действия к внутреннему, идеальному.

Экстериоризация — это процесс превращения внутреннего психического действия во внешнее.

Виды и развитие человеческой деятельности

Видов деятельности человека существует огромное множество. Но среди их многообразия есть главнейшие, обеспечивающие существование человека и формирование его как личности. К ним относят общение, игру, учение и труд.

Общение рассматривается как вид деятельности, направленной на обмен информацией между общающимися людьми. Оно также преследует целью установление взаимопонимания, добрых личных и деловых отношений, оказание взаимопомощи и учебно-воспитательного влияния людей друг на друга. Общение может быть непосредственным и опосредованным, вербальным и невербальным. При непосредственном люди находятся в прямых контактах друг с другом, знают и видят друг друга, прямо обмениваются вербальной и невербальной информацией, не пользуясь для этого никакими вспомогательными средствами. При опосредованном прямых контактов между людьми нет. Они осуществляют обмен информацией или через других людей, или через средства записи и воспроизведения информации (книги, газеты, телефон, радио и т. п.).

Игра — это такой вид деятельности, результатом которого не становится производство какого-либо материального или идеального продукта. Игры часто имеют характер развлечения, преследуют цель получения отдыха. Иногда служат средством символической разрядки напряженности, возникшей под влиянием актуальных потребностей человека, которые он не в состоянии ослабить иным путем. Тем не менее игры имеют большое значение. Для детей они носят, главным образом, развивающий характер. Некоторые формы игровой деятельности приобретают характер ритуалов, учебно-тренировочных занятий, спортивных увлечений.

Учение выступает как вид деятельности, целью которого является приобретение человеком знаний, умений и навыков. Оно может быть организованным и осуществляться в специальных образовательных учреждениях. Может быть неорганизованным и происходить попутно, в других видах деятельности, как их побочный дополнительный результат. У взрослых учение приобретает характер самообразования. Особенности учебной деятельности состоят в том, что она прямо служит средством психологического развития индивида.

Особое место в системе человеческой деятельности занимает **труд**. Именно благодаря ему человек построил современное общество, создал предметы материальной и духовной культуры, преобразовал условия своей жизни таким образом, что открыл для себя перспективы дальнейшего, практически неограниченного развития. С этой деятельностью связано создание и совершенствование орудий труда. Они, в свою очередь, явились фактором повышения производительности, развития науки, промышленного производства, технического и художественного творчества.

Преобразование системы человеческой деятельности совпадает, по существу, с историей социально-экономического развития общества. Интеграция и дифференциация общественных структур сопровождалась появлением у людей новых ее видов. То же самое происходило по мере роста экономики, развития кооперации

и разделения труда. Люди новых поколений, включаясь в жизнь современного им общества, усваивали и развивали те виды деятельности, которые были характерны тогда.

В процессе развития деятельности происходят ее внутренние преобразования. Во-первых, она обогащается новым предметным содержанием. Ее объектом и ответственно средством удовлетворения связанных с ней потребностей становятся новые предметы материальной и духовой культуры. Во-вторых, у деятельности появляются новые средства реализации, которые ускоряют ее течение и совершенствуют результаты. Так, например, усвоение нового языка расширяет возможности для записи и воспроизводства информации, знакомство с высшей математикой улучшает способность к количественным расчетам. В-третьих, в процессе развития деятельности происходит автоматизация отдельных операций и других ее компонентов, они превращаются в умения и навыки. Наконец, в-четвертых, в результате из нее могут выделяться, обособляться и дальше самостоятельно развиваться новые виды деятельности.

Этот механизм развития описан А. Н. Леонтьевым и получил название **сдвига мотива на цель**. Действие этого механизма представляется следующим. Некоторый фрагмент деятельности — действие — поначалу может иметь осознаваемую индивидом цель, которая, в свою очередь, выступает средством достижения другой цели, служащей удовлетворению потребности. Данное действие и соответствующая ему цель являются привлекательными для индивида постольку, поскольку они обслуживают процесс удовлетворения потребности, и только по этой причине. В дальнейшем цель этого действия может приобрести самостоятельную ценность, стать потребностью или мотивом. В этом случае говорят, что в ходе развития деятельности произошел сдвиг мотива на цель и родилась новая деятельность.

Контрольные вопросы

1. Можно ли сказать, что тело и организм человека — одно и то же?
2. Какие функции выполняет нервная система? В чем отличие периферической и центральной нервной системы?
3. Охарактеризуйте специализацию разных зон коры головного мозга.
4. Как проявляется и когда складывается межполушарная асимметрия мозга? Какие функции выполняет левое полушарие? Что происходит при отключении правого полушария?
5. Кого мы можем назвать личностью? У младенца есть личность? Дайте свое определение личности.
6. Что подчеркивают, когда говорят, что человек — субъект деятельности?
7. Какова структура деятельности? Перечислите основные виды человеческой деятельности.
8. Почему сложное поведение муравьев нельзя назвать трудом? Укажите отличия поведения животных и деятельности человека.
9. Укажите отличия потребности, мотива, цели и действия.

10. Дополните следующие утверждения:

- 1) На психическую деятельность влияют следующие особенности человеческого организма: возраст, ..., особенности ... системы, строение ... и ..., генетические ..., гормональная
- 2) Деятельность человека имеет иерархическое строение, состоит из нескольких уровней: уровень особых видов деятельности (перечислите их), уровень ..., уровень ... и уровень психофизиологических В структуре деятельности выделяют цели, ... и
- 3) Различают действия: восприятие объектов — это ... действия, моторно-двигательные, ..., ..., волевые действия, внешние ... действия ... действия, выполняемые во внутреннем плане сознания.
- 4) Укажите компоненты действия и их функции. Компоненты действия: моторные, ... и Функции компонентов: ..., ..., ... и

11. Поведение человека может быть вызвано:

- 1) внутренними мотивами человека;
- 2) действием раздражителей;
- 3) эмоциями человека;
- 4) влечениями;
- 5) целями и планами человека.

Рекомендуемая литература

Белопольская Н. Л. Половозрастная идентификация. — М., 1995.

Брушлинский А. В. Психология субъекта в изменяющемся обществе // Психологический журнал. — 1997. — Т. 18. — № 2.

Годфруа Ж. Что такое психология. — М., 1992. — Т. 1.

Кон Л. С. В поисках себя: личность и ее самосознание. — М., 1986.

Конопки О. А. Психологические механизмы регуляции деятельности. — М., 1980.

Леонтьев А. Л. Деятельность, сознание, личность. — М., 1979.

Петровский В. А. Личность в психологии: парадигмы субъектности. — Ростов н/Д, 1996.

Психология с человеческим лицом. — М., 1997.

Ротенберг В. С. Мозг, обучение, здоровье. — М., 1989.

Фромм Э. Мужчина и женщина. — М., 1998.

Явилекто Т. Мозг и психика. — М., 1992.

Глава 3

КОГНИТИВНОЕ РАЗВИТИЕ. ПСИХОЛОГИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

Ощущение и восприятие

Рассмотрим структуру познавательных процессов, с помощью которых человек получает и осмысливает информацию, отображает объективный мир, преобразуя его в свой субъективный образ.

Ощущение, восприятие, мышление — это неразрывные части единого процесса отражения действительности. Чувственное наглядное познание предметов и явлений окружающего мира есть исходное. Однако, ощущая, воспринимая, наглядно представляя себе любой предмет, любое явление, человек должен анализировать, обобщать, конкретизировать — иными словами, мыслить о том, что отражается в ощущении и восприятии. *Ощущение, восприятие, представление, мышление, память — это и есть познавательные процессы.*

Структура приема информации включает следующие этапы:

$P \rightarrow OC \rightarrow НИ \rightarrow ГМ \rightarrow ОЩ \rightarrow ЦВ \rightarrow (ЭП) \rightarrow ОП \rightarrow (М) \rightarrow ОС \rightarrow ВН.$

Раздражитель (слуховой, зрительный) (Р) воздействует на органы чувств (ОЧ), в результате чего возникают нервные импульсы (НИ), которые по нервным проводящим путям поступают в головной мозг (ГМ) и обрабатываются там. Затем формируются отдельные ощущения (ОЩ), складывается целостный образ восприятия (ЦВ) предмета, который сопоставляется с эталонами памяти (ЭП), в результате чего происходит опознание предмета (ОП), а после того, при мысленном сопоставлении текущей информации и прежнего опыта, посредством мыслительной деятельности (М) происходит осмысление (ОС), понимание информации. Внимание (ВН) должно быть направлено на прием и понимание информации. Ощущения объективны, так как в них всегда отражен внешний раздражитель, а с другой стороны, субъективны, поскольку зависят от состояния нервной системы и индивидуальных особенностей.

- ▶ **Ощущение** — это отражение отдельных свойств предметов, непосредственно воздействующих на наши органы чувств.
- ▶ **Восприятие** — это отражение предметов и явлений, непосредственно воздействующих на органы чувств в целом, в совокупности свойств и признаков этих предметов.
- ▶ **Память** — это отражение прошлого опыта или запечатление, сохранение и воспроизведение чего-либо.
- ▶ **Воображение** — это отражение будущего, создание нового образа на основе прошлого опыта.

► **Мышление** — это высшая форма отражательной деятельности, позволяющая понять сущность предметов и явлений, их взаимосвязь, закономерность развития.

Анатомо-физиологический аппарат, специализированный для приема воздействий определенных раздражителей из внешней и внутренней среды и переработки их в ощущения, называют **анализатором**. Он состоит из трех частей:

- ◆ рецептора, или органа чувств, преобразующего энергию внешнего воздействия в нервные сигналы;
- ◆ проводящих нервных путей, по которым нервные сигналы передаются в мозг;
- ◆ мозгового центра в коре полушарий головного мозга.

Каждый рецептор приспособлен к приему только определенных видов воздействия (свет, звук), т. е. обладает специфической возбудимостью к определенным физическим и химическим агентам. Выделяют такие виды ощущений:

- ◆ зрительные;
- ◆ слуховые;
- ◆ кожные;
- ◆ обонятельные;
- ◆ осязательные;
- ◆ вкусовые;
- ◆ температурные;
- ◆ болевые;
- ◆ кинестезические (ощущения движения тела);
- ◆ интероцептивные (ощущения, связанные с внутренним состоянием организма).

Говоря о кожных ощущениях, следует помнить, что в кожных покровах есть несколько анализаторных систем:

- ◆ тактильная (ощущения прикосновения);
- ◆ температурная (ощущения холода и тепла);
- ◆ болевая.

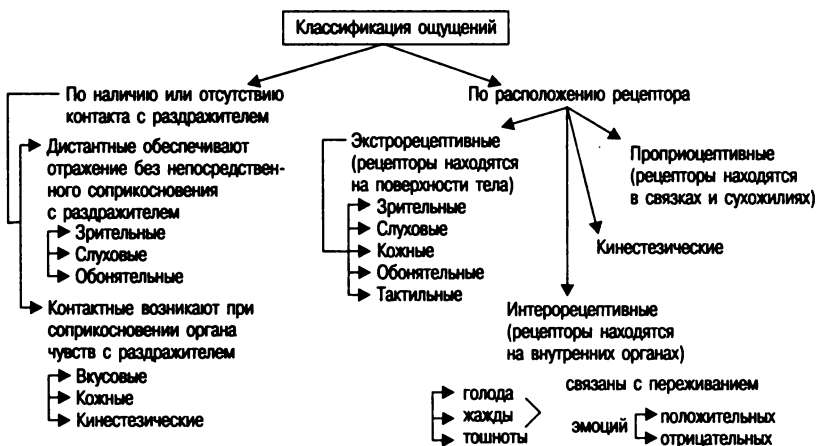


Рис. 3.1. Классификация ощущений

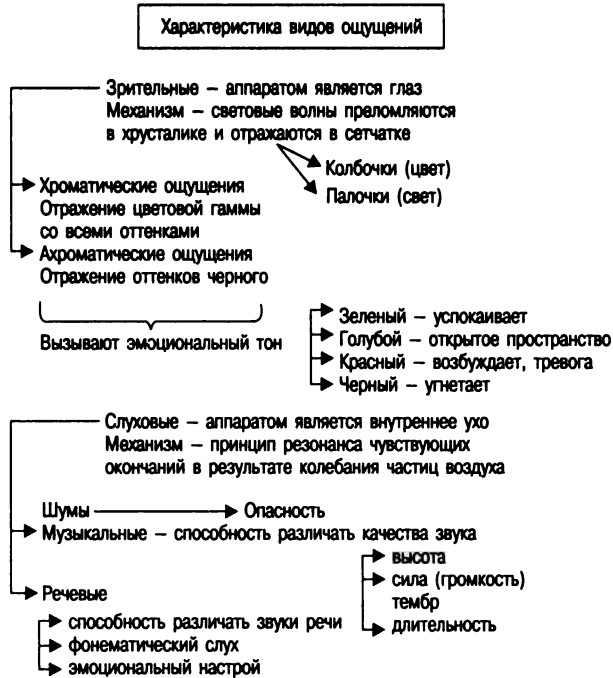
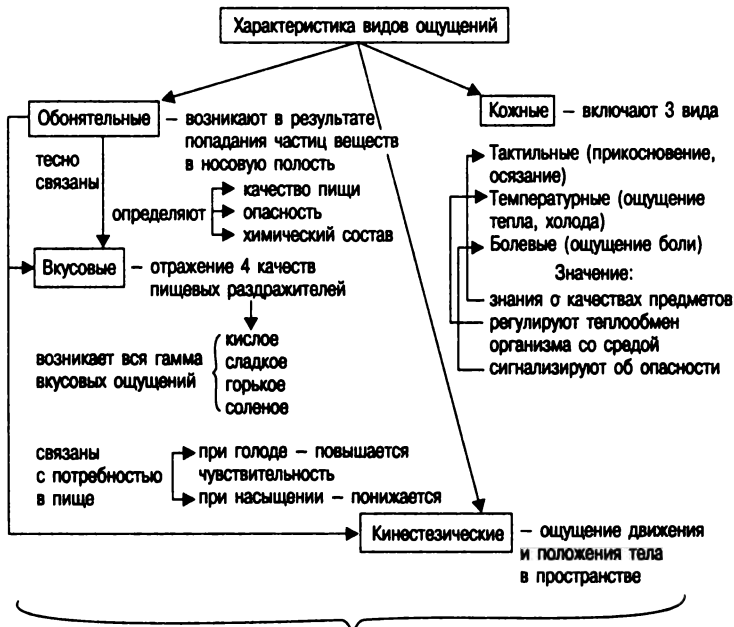


Рис. 3.2. Зрительные и слуховые ощущения



Таким образом, ощущения с достаточной полнотой отражают все свойства материального мира на основе работы органов чувств

Рис. 3.3. Другие виды ощущений

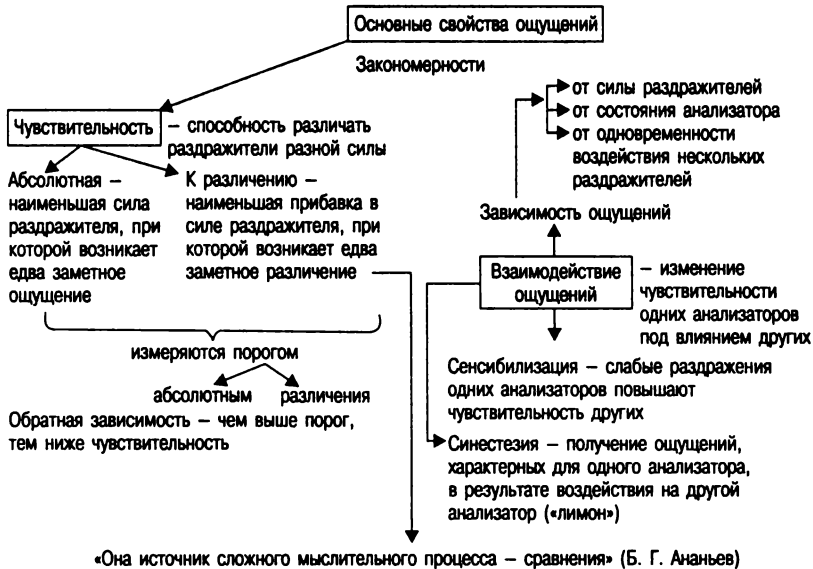


Рис. 3.4. Свойства ощущений

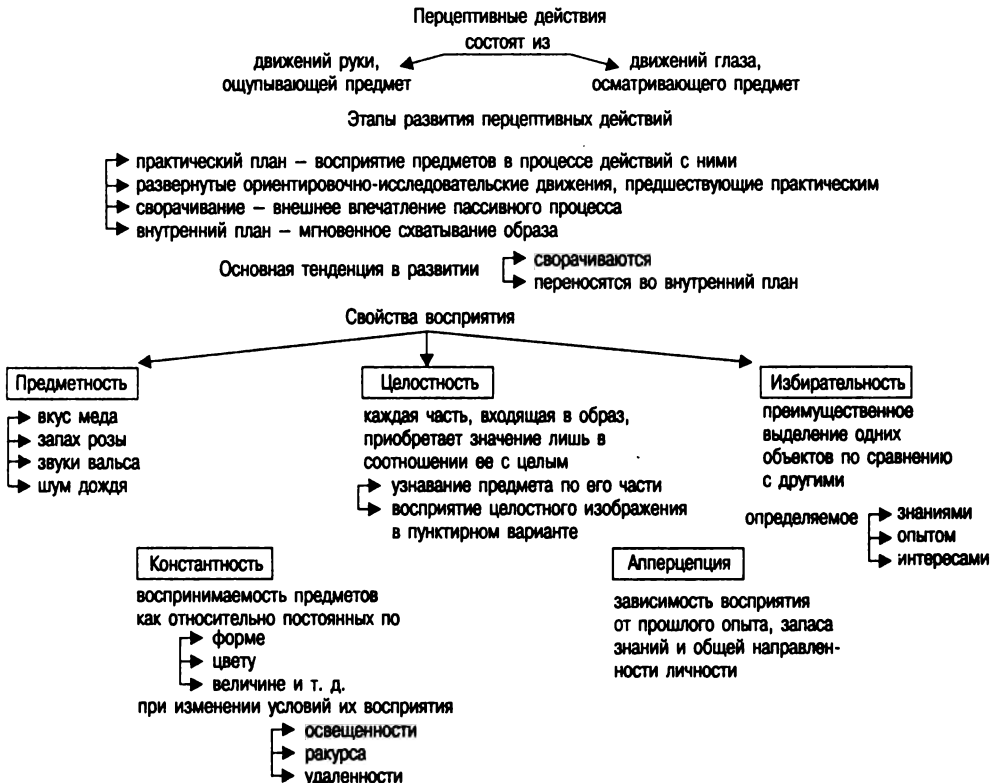


Рис. 3.5. Перцептивные действия

Система тактильной чувствительности (ощущения давления, прикосновения, фактурности и вибрации) охватывает все человеческое тело. Наибольшие скопления тактильных клеток наблюдаются на ладони, на кончиках пальцев и на губах. Тактильные ощущения рук вместе с мышечно-суставной чувствительностью образуют *осязание*, благодаря которому отражаются форма и пространственное положение предметов. Тактильные и температурные ощущения представляют собой один из видов кожной чувствительности, дающей информацию о положении тел, с которыми непосредственно контактирует человек (гладкое, шероховатое, липкое, жидкое и т. п.), а также информацию о температурных параметрах этих тел и всей окружающей среды.

Если прикоснуться к поверхности тела, а затем надавить на него, то это может вызвать *болевое* ощущение. Таким образом, тактильная чувствительность предоставляет знания о качествах предмета, а болевые ощущения сигнализируют организму о необходимости отдалиться от раздражителя и сопровождаются ярко выраженным эмоциональным тоном.

Третий вид кожной чувствительности — *температурные ощущения*. Он связан с регулированием теплообмена между организмом и окружающей средой. Распределение рецепторов тепла и холода на коже неравномерно. Наиболее чувствительна к холоду спина, наименее — грудь.

О положении тела в пространстве сигнализируют **статические** ощущения. Рецепторы статической чувствительности расположены в вестибулярном аппарате внутреннего уха. Резкие и частые изменения положения тела относительно плоскости земли могут приводить к головокружению.

Особая роль в жизни и деятельности человека отводится **интероцептивным (органическим)** ощущениям, которые возникают от рецепторов, расположенных во внутренних органах, и сигнализируют о функционировании последних. Эти ощущения образуют органическое чувство (самочувствие) человека.

К органическим ощущениям относят в первую очередь чувства голода, жажды, насыщения, а также комплексы болевых и половых ощущений. Чувство голода появляется при возбуждении пищевого центра мозга, расположенного в гипоталамусе. Электростимуляция этого центра (при помощи вживленных туда электродов) вызывает у животных стремление к непрерывному приему пищи, а разрушение — к отказу от нее, т. е. к гибели от истощения.

Анализаторы имеют ряд характеристик, среди которых отметим следующие:

1. Нижний порог ощущений — минимальная величина раздражителя, вызывающая едва заметное ощущение (обозначается J_0). Сигналы, интенсивность которых меньше J_0 , человеком не ощущаются. Верхний порог — максимальная величина раздражителя, которую способен адекватно воспринимать анализатор (J_{max}). Интервал между J_0 и J_{max} носит название *диапазон чувствительности*.
2. Дифференциальный (разностный) порог — наименьшая величина различий между раздражителями, когда они еще ощущаются как различные ($D < 1$). Величина ΔJ пропорциональна интенсивности сигнала J ; $\Delta J/J = K$ — закон Вебера. Для зрительного анализатора $K = 0,01$; для слухового — $K = 0,1$.

3. Оперативный порог различимости сигналов — та величина различия между ними, при которой точность и скорость различения достигают максимума. Оперативный порог в 10–15 раз выше дифференциального.
4. Интенсивность ощущения (E) прямо пропорциональна логарифму силы раздражителя J (закон Вебера–Фехнера): $E = k \log J + c$.
5. Временной порог — минимальная длительность воздействия раздражителя, необходимая для возникновения ощущений. Пространственный порог определяется минимальным размером едва ощутимого раздражителя. Острота зрения — способность глаза различать мелкие детали предметов. Размеры предметов выражаются в угловых величинах, которые связаны с линейными размерами по формуле: $\operatorname{tg} a/2 = h/2L$, где a — угловой размер объекта, h — линейный размер, L — расстояние от глаза до объекта.
У людей с нормальным зрением пространственный порог остроты зрения равен 1 угловой минуте, минимально допустимые размеры элементов отображения, предъявляемые человеку, должны быть на уровне оперативного порога и составлять не менее 15 угловых минут. Однако это справедливо только для предметов простой формы. Для сложных предметов, опознание которых ведется по внешним и внутренним признакам, оптимальными условия будут в том случае, если их размеры составляют не менее 30–40 угловых минут. Объем зрительного восприятия — число объектов, которые может охватить человек в течение одной зрительной фиксации (одного взгляда) — при предъявлении не связанных между собой объектов; объем восприятия составляют 4–8 элементов.
6. Латентный период реакции — промежуток времени от момента подачи сигнала до возникновения ощущения. После окончания воздействия раздражителя зрительные ощущения исчезают не сразу, а постепенно (инерция зрения равна 0,1–0,2 с). Поэтому время действия сигнала и интервал между появляющимися сигналами должны быть не меньше времени сохранения ощущений, равного 0,2–0,5 с. В противном случае замедлится скорость и точность реагирования, поскольку во время поступления нового сигнала в зрительной системе человека еще будет оставаться образ предыдущего.

Инженерам, проектирующим и эксплуатирующим современную технику, необходимо знать и учитывать психологические возможности человека по приему информации, характеристики его анализаторов. Основные из них приведены в табл. 3.1–3.3.

Поле зрения (зона обзора без перевода взгляда) — 70° в вертикальной плоскости (30° вверх и 40° вниз от горизонтальной линии взора), 120° — в горизонтальной (зона мгновенной четкой видимости — 18°). Зона эффективной видимости при концентрированном внимании — 30° в вертикальной и 60° в горизонтальной плоскости (здесь и надо размещать наиболее важные приборы и информацию).

Различают две основные формы изменения чувствительности: адаптация и сенсбилизация. Первая — изменение чувствительности для приспособления к внешним условиям (чувствительность может повышаться или понижаться; например, адаптация к яркому свету, сильному запаху). Вторая — повышение чувствительности под влиянием внутренних факторов, состояния организма.

Таблица 3.1

Зрительный анализатор

Основные характеристики	Величина	Примечание
Диапазон электромагнитных волн	380–750 мкм	
Диапазон яркостей, воспринимаемых глазом	10^{-8} – 10^6 нит	
Оптимальный диапазон яркостей	16–160 нит	
Нижний порог световой чувствительности	9 нит	При световой адаптации
Дифференциальный порог	0,01	Контраст к прямой = $-(V_f - V_p)/V_f$, где V_f — яркость фона, V_p — яркость предмета
Оптимальный контраст	0,6–0,95	
Максимально возможный контраст	0,2	
Острота зрения	1 угловая минута	
Минимальные размеры элементов отображения	30–40°	
Продолжительность зрительной фиксации	0,25–0,65 с	
Латентный период	160–240 с	
Инерция зрения	0,2–0,5 с	
Временной порог	0,1–0,2 с	
Интервал между сигналами	0,2–0,5 с	

Таблица 3.2

Слуховой анализатор

Основные характеристики	Величина
Частотная чувствительность	16–20 000 Гц
Спектр человеческой речи	20–3500 Гц
Диапазон звукового давления	$2 \cdot 10^{-4}$ – $2 \cdot 10^{-2}$ дин/см ²
Нижний порог: а) при 2000 Гц; б) при ± 50 Гц	10 дБ ($\pm 0,0002$ дин/см ²) 40 дБ
Верхний порог	120–130 дБ
Интенсивность речи	40–100 дБ
Дифференциальный порог (по интенсивности) равен 0,1	0,3–0,7 дБ
Дифференциальный частотный порог	2–5 Гц
Латентный период	120–180 мс
Временной период	50 мс

Основные характеристики	Величина
Пространственный порог	10–20°
Необходимое превышение интенсивности речи над шумом	6 дБ
Интервал между короткими звуками (5–0 мс)	30–40 мс
Интервал между нормальными звуками (50 мс)	3 мс
Оптимальный темп речи	120 слов в минуту

Таблица 3.3

Тактильный анализатор (ощущение прикосновений)

Основные характеристики	Величина	Примечание
Нижний порог	3–10 г/мм ²	Минимальное давление, необходимое, чтобы возникло ощущение исходной величины давления раздражителя
Верхний порог	300 г/мм ²	
Дифференциальный порог	0,07	
Латентный период	139 мс	

Восприятие — целостное отражение предметов и явлений объективного мира при их непосредственном воздействии в данный момент на органы чувств. Оно является результатом деятельности системы анализаторов. Восприятие предполагает выделение из комплекса воздействующих признаков основных и наиболее существенных и одновременное отвлечение от несущественных.

Это объединение признаков первого рода и сопоставление воспринятого с прошлым опытом. Всякое восприятие включает активный двигательный компонент (ощупывание предметов рукой, движения глаз при рассматривании и т. п.) и сложную деятельность мозга, направленную на синтез целостного образа.

Для восприятия характерна также субъективность: одну и ту же информацию люди воспринимают по-разному в зависимости от своих интересов, потребностей, способностей и т. п. Зависимость же восприятия от содержания психической жизни человека, от особенностей его личности носит название **апперцепции**.

Влияние прошлого опыта личности на процесс восприятия проявляется в опытах с искажающими очками: в первые дни испытуемые видели все окружающие предметы перевернутыми, за исключением лишь тех, перевернутое изображение которых, как знали люди, физически невозможно. Так, негорящая свеча воспринималась перевернутой, но как только ее зажгли, ее видели нормально расположенной, когда пламя направлено вверх.

Современные представления о процессе восприятия уходят корнями в две противоположные теории. Одна из них известна как **теория гештальта (образа)**.

Приверженцы этой концепции считали, что нервная система животных и человека воспринимает не отдельные внешние стимулы, а их комплексы. Так, например, форма, цвет и движение предмета воспринимаются как единое целое, а не по отдельности. В противоположность этой теории **бихевиористы** доказывали, что реально существуют только *элементарные (одномодальные) сенсорные функции*,

и приписывали способность к синтезу только головному мозгу. Современная наука пытается примирить эти две крайние точки зрения. Предполагается, что восприятие изначально носит достаточно комплексный характер, но «целостность образа» все же является продуктом синтезирующей деятельности коры головного мозга. В принципе можно говорить о постепенном сближении этих двух подходов.

Свойства восприятия:

1. **Целостность.** Это означает, что восприятие всегда схватывает целостный образ предмета. Однако такая зрительная способность не является врожденной. На это указывают данные о восприятии людей, ослепших в младенчестве, которым вернули зрение в зрелые годы: в первые дни после операции они видят не предметы, а лишь расплывчатые очертания, пятна различной яркости и величины. В данном случае отмечаются одиночные ощущения, но нет восприятия: люди не видят целостных предметов. Через несколько недель зрительное восприятие у них сформировалось, но оно оставалось ограничено тем, что они узнали ранее благодаря осязанию. Таким образом, восприятие формируется в процессе практики; это система перцептивных действий, которыми надо овладеть.

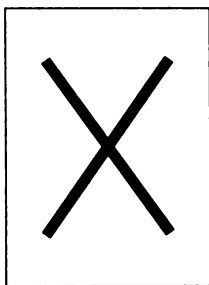


Рис. 3.6

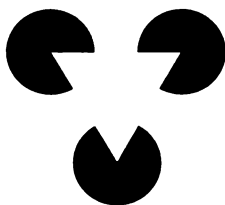


Рис. 3.7



Рис. 3.8

2. **Константность.** Благодаря этому свойству мы воспринимаем окружающие предметы как относительно постоянные по форме, цвету, величине и т. п. Источником константности являются активные действия перцептивной системы (системы анализаторов, обеспечивающих акт восприятия). Многократное восприятие одних и тех же объектов в разных условиях позволяет выделить их постоянную, инвариантную структуру. Константность — приобретенное, а не врожденное

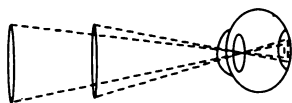


Рис. 3.9. Свойство восприятия — константность



Рис. 3.10. Свойство восприятия — избирательность

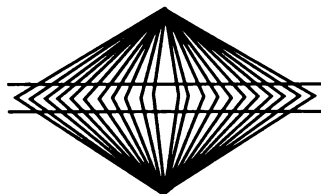


Рис. 3.11. Свойство восприятия — иллюзии

свойство. Она нарушается, когда человек попадает в незнакомую ситуацию. Например, людям, смотрящим с верхних этажей высотного здания вниз, автомобили и пешеходы кажутся маленькими; в то же время строители-высотники сообщают, что они видят объекты, расположенные внизу, без искажения их размеров.

3. **Структурность.** Восприятие не является простой суммой ощущений. Фактически нами воспринимается обобщенная структура. Например, слушая музыку, мы воспринимаем не отдельные звуки, а мелодию, и узнаем ее, когда она исполняется и оркестром, и на рояле, и вокально, хотя отдельные звуковые ощущения различны.
4. **Осмысленность.** Восприятие тесно связано с мышлением, с пониманием сущности предметов.
5. **Избирательность.** Она проявляется в преимущественном выделении одних объектов по сравнению с другими.

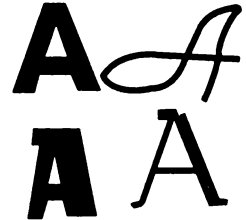


Рис. 3.12. Свойство восприятия — структурность

Швейцарский психолог Роршах установил, что даже бессмысленные чернильные пятна всегда воспринимаются как нечто осмысленное (собака, облако, озеро), и только некоторые психически больные люди склонны воспринимать их как не имеющие смысла, т. е. восприятие протекает как динамический процесс поиска ответа на вопрос: «Что это такое?»

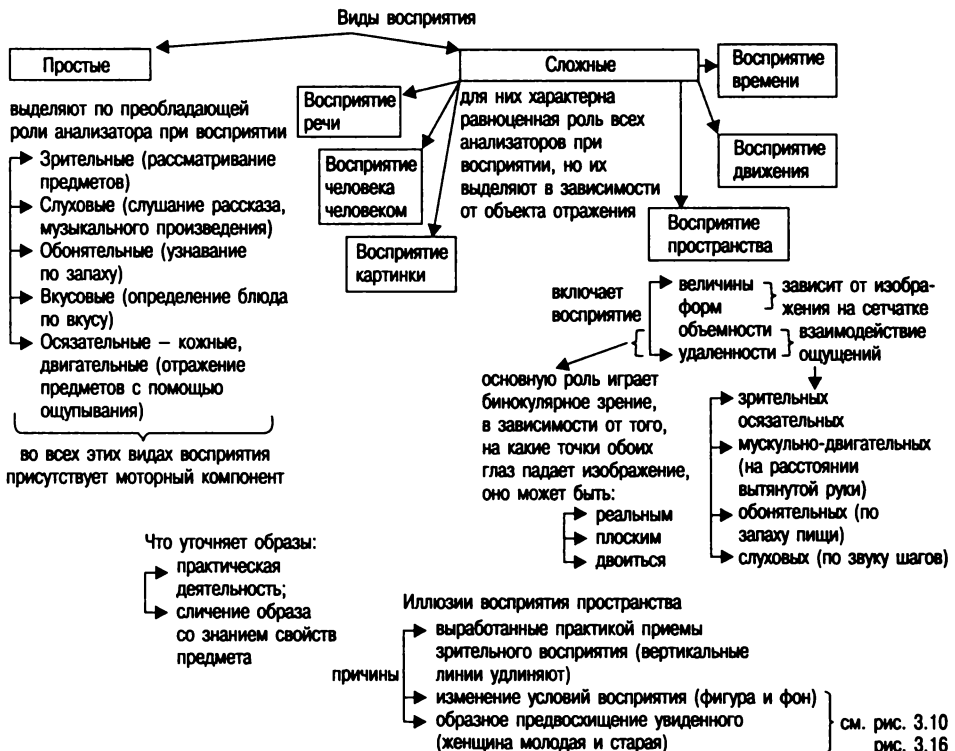


Рис. 3.13. Виды восприятия

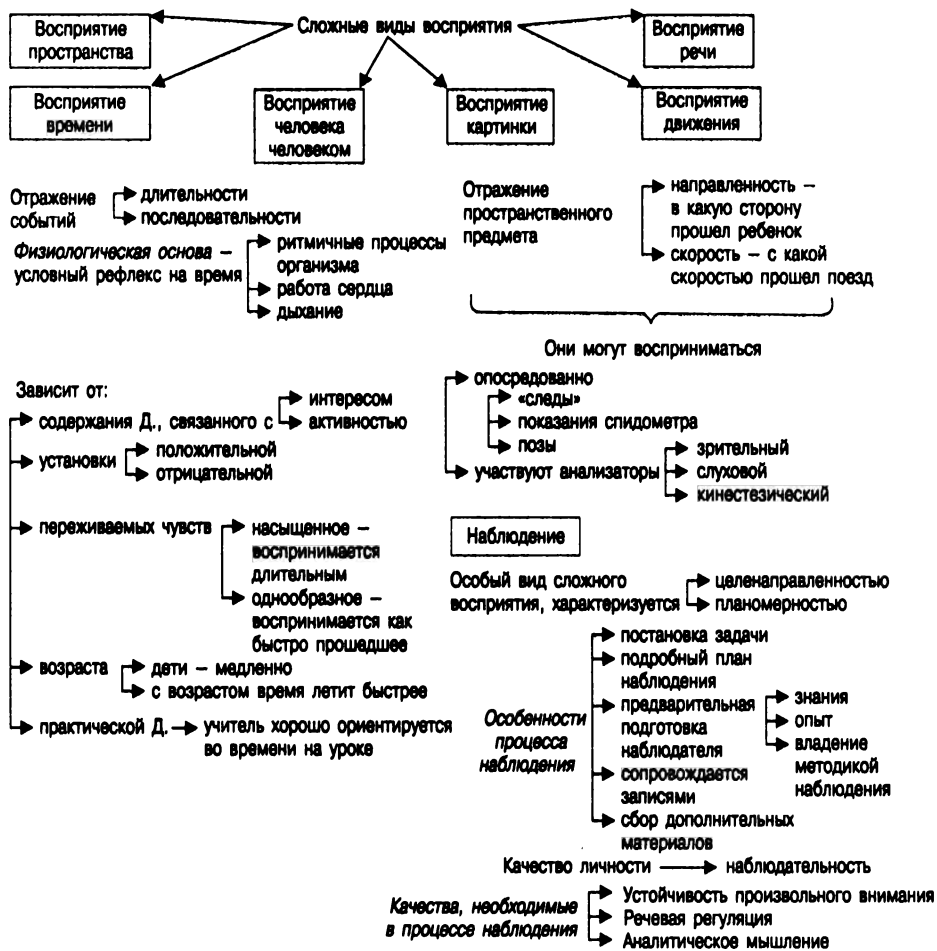


Рис. 3.14. Сложные виды восприятия

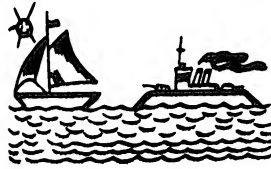
Выделяют несколько **видов восприятия**: восприятие предметов, времени, отношений, движений, пространства, человека.

Восприятие предметов может быть ошибочным. Ошибки (иллюзии) обнаруживаются в деятельности различных анализаторов. Наиболее известны зрительные иллюзии. Они вызваны самыми разными причинами, к которым относятся: практический опыт человека, особенности анализаторов, изменение условий восприятия и т. д.

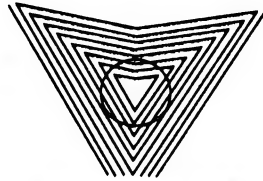
Центральной в психологии познавательных процессов является категория образа. Он выступает исходным пунктом и одновременно результатом любого познавательного акта. В широком смысле под образом понимается всякая (в том числе и абстрактно-логическая) субъективная форма отражения реальности. В более узком смысле этот термин используется, чтобы обозначить чувственные формы отражения, которые имеют сенсорную (образы ощущения, восприятия, последовательные образы и др.) или квазисенсорную природу (образы памяти, воображение, галлюцинации, сновидения и др.).



Линии АВ и АС
имеют одинаковую длину

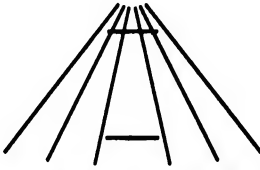


Палубы обоих корабликов
равны по длине

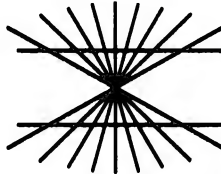


Замкнутая линия в центре —
окружность

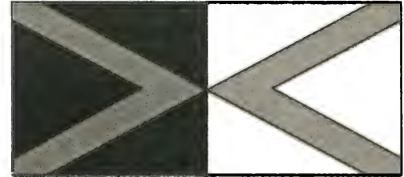
Рис. 3.15



Горизонтальные линии имеют
одинаковую длину

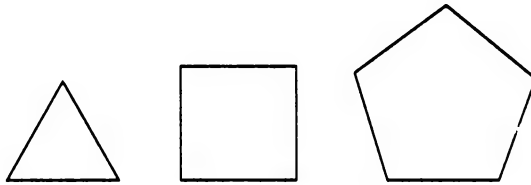


Горизонтальные линии —
параллельные прямые



Серые фигуры имеют одинаковую яркость

Рис. 3.16



Иллюзия неравенства сторон
(перенос размеров площади на длину сторон)

Рис. 3.17

При описании процесса построения образа воспринимаемого объекта различают *стимульную* и *деятельностную парадигму* (С. Д. Смирнов).

Стимульная парадигма рассматривает процесс построения образа как реактивный (рефлекторный) процесс, в котором можно выделить следующие этапы:

- ◆ Получение и селекция чувственных ощущений различной модальности от воздействующих на организм раздражителей.
- ◆ Сложение из полученных таким образом ощущений целостного образа предмета благодаря присоединению к ним образов памяти о прошлых воздействиях данного предмета на органы чувств той же модальности, что и актуальное воздействие.
- ◆ Применение к полученному таким образом чувственному образу различных приемов смысловой обработки (обобщение, категоризация, абстрагирование и т. п.).

Так складывается схема: С1 (стимул) — О1 (система обработки чувственных данных) — Р1 (реакция, ответное действие), С2 — О2 — Р2 и т. д., пока не получен уточненный образ Оо.

Это значит, что воздействующие раздражители являются главным фактором в возникновении психических образов. Но данная схема не объясняет, как происходит отбор тех или иных чувственных впечатлений для дальнейшей «переработки», ведь в любой момент на нас воздействует огромное их количество, но не все они нами «обрабатываются». Этой парадигмой нельзя объяснить и целый ряд психологических особенностей. Например, почему неопределенность ожидания человека относительно характера предъявляемого объекта, когда тот демонстрируется непродолжительное время, сильнее нарушает процесс опознания, чем нечеткость изображения (недостатки контраста, яркости, фокусировки). С другой же стороны, человек часто видит реально отсутствующие части объекта, если этого требует принцип правдоподобия.

Стимульной парадигме противостоит деятельностная, согласно которой любой психический образ, кроме ощущения, имеет подлинно активную, а не реактивную природу, т. е. он не является ответом на внешнее воздействие. Стимуляция органов чувств — не толчок к построению образа, а лишь средство для проверки, подтверждения и, если необходимо, коррекции перцептивных гипотез, которые строятся субъектом непрерывно как средство добывания информации из окружающего мира. Пока гипотезы (пусть даже ошибочной) нет, процесс построения образа не может начаться. Его начальным звеном и является познавательное движение субъекта навстречу миру (выдвижение и проверка гипотез, сформулированных «на языке» чувственных впечатлений).

Отражение строится как встречное уподобление при постоянном сравнении ожидаемого и реального на чувственном входе, так что образ, который мы видим, есть не что иное, как наша собственная *перцептивная гипотеза*, апробированная сенсорными данными. Если механизм проверки построенной гипотезы по каким-либо причинам нарушается (это случается при различных заболеваниях, в состоянии крайней усталости, при приеме наркотиков, в условиях перцептивной изоляции и др.), то мы можем «увидеть» собственную гипотезу, которой ничто не отвечает во внешнем мире. Такие образы называются *галлюцинациями*.

Другой класс неадекватных образов составляют *иллюзии*. Они возможны потому, что тщательность проверки гипотезы зависит от степени ее правдоподобия. Если какое-то событие весьма вероятно, то мы проверяем соответствующую ему гипотезу бегло, по небольшому числу признаков и можем принять ожидаемое за реально существующее, особенно если у нас мало времени для проверки. В качестве интегрального конструкта познавательной сферы личности выступает *целостный образ мира* — «многоуровневая система представлений человека о мире, о других людях, себе и своей деятельности».

Результатом любого познавательного процесса выступает не некоторый новый единичный образ, а модифицированный образ мира, обогащенный новыми элементами (С. Д. Смирнов). Иначе говоря, любой образ не есть самостоятельная сущность, он может быть только элементом образа мира. Отсюда следует, что именно последний, а не набор стимульных воздействий, вносит основной вклад в построение образа конкретной ситуации. Если он представляет собой совокупность наших гипотез, то по самой своей природе носит прогностический характер, т. е. отражает не столько состояние дел в данный момент, сколько прогноз на ближайшее (для поверхностного уровня) или отдаленное (для глубинных уровней) будущее.

Согласно деятельностной парадигме, познавательное действие возникает как ответ, вызванный разницей прогнозируемых событий на «сенсорном входе» с тем, что реально имеет место, или как ответ на совершение самим субъектом действия, которое должно привести к прогнозируемому изменению чувственных впечатлений.

Сенсорная депривация — это продолжительное, более или менее полное лишение человека сенсорных впечатлений, осуществляемое в экспериментальных целях, в результате чего у человека возникает сверхсильная потребность в получении информации, возрастает внушаемость, нарушается нормальное течение мыслей, часто возникают депрессивные состояния и галлюцинации. Близкие изменения отмечаются и в случаях длительной социальной изоляции, описанных потерпевшими кораблекрушение, полярниками.

Ошеломляющие данные получены в экспериментах с полной сенсорной изоляцией. Людей погружали в емкость с водой, температура которой была вполне комфортной для человека, при этом они ничего не видели и не слышали, а покрытие на их руках препятствовало получению осязательных ощущений. Вскоре обнаруживалось, что структура их поля восприятия начинала изменяться, все более частыми становились галлюцинации и вынужденное ими самими восприятие времени. Когда период изоляции заканчивался, обычно обнаруживалась потеря способности ориентироваться в окружающем мире. Эти люди оказывались неспособными различать формы объектов (шар и пирамиду), а иногда даже воспринимали эти формы в измененном виде (называли трапецию квадратом). Они видели изменение цвета там, где его не происходило, и т. п.

Сознательное и подсознательное восприятие. Как известно, прием сигнала может происходить на двух уровнях. На нижнем окружающая нас энергия воздействует на наши органы чувств, и как только энергия раздражителей становится достаточной для того, чтобы возбудить один из рецепторов, она превращается в закодированное сообщение, которое будет передано в мозг. Этот предел чувствительности каждого рецептора, за которым уже не может наступить возбуждение, называется *физиологическим порогом*.

На более высоком уровне сигнал, чтобы быть воспринятым, должен затем превысить *порог восприятия*, являющийся порогом сознательного опознания. Он контролируется ретикулярной формацией мозга (подструктура, которая отвечает за активизацию деятельности мозга и его коры). Эксперименты Грегори показали, что одного фотона может быть достаточно, чтобы возбудить рецептор в сетчатке глаза, но потребовалось 8 таких порций энергии, чтобы наш мозг воспринял светящуюся точку, а человек осознал, что видит ее. Физиологический порог определен генетически и может изменяться только в зависимости от возраста или других физиологических факторов, а порог восприятия изменчив, он зависит от уровня бодрствования мозга, от внимания мозга к сигналу, который преодолел физиологический порог.

Итак, между этими двумя порогами существует зона чувствительности, в которой возбуждение рецепторов влечет за собой передачу сообщения, но оно не доходит до сознания. Эти сигналы поступают в мозг и перерабатываются низшими его центрами (подсознательное, подпороговое восприятие), не доходя до коры мозга и не осознаваясь человеком. Однако эта информация, накапливаясь, способна влиять на поведение. Такой же эффект подсознательного восприятия возможен, если время воздействия или интервал между сигналами был менее 0,1 с и сигналы не успели обработаться на уровне сознания.

Нарушение восприятия

При резком физическом или эмоциональном переутомлении иногда происходит повышение восприимчивости к обычным внешним раздражителям. Дневной свет вдруг ослепляет, окраска окружающих предметов делается необычно яркой. Звук оглушает, хлопанье двери звучит как выстрел, звон посуды становится невыносимым. Запахи воспринимаются остро, вызывая сильное раздражение. Прикасающиеся к телу ткани кажутся шероховатыми. Видения могут быть подвижными или неподвижными, неменяющегося содержания (*стабильные галлюцинации*) и постоянно меняющиеся в виде разнообразных событий, разыгрывающихся, как на сцене или в кино (*сценopodobные галлюцинации*). Возникают одиночные образы (*одиночные галлюцинации*), части предметов, тела (один глаз, половина лица, ухо), толпы людей, стаи зверей, насекомые, фантастические существа. Содержание зрительных галлюцинаций оказывает очень сильное эмоциональное влияние: может пугать, вызывать ужас, или, напротив, интерес, восхищение, даже преклонение. Галлюцинирующего человека невозможно убедить, что видимого им образа не существует: «Как же вы не видите, ведь вот стоит собака, шерсть рыжая, вот она, вот...» Предполагают, что галлюцинации возникают при наличии гипнотической парадоксальной фазы работы мозга, тормозного состояния в коре мозга.

Выделяют *псевдогаллюцинации*, когда образы проецируются не во внешнее пространство, а во внутреннее: «голоса звучат внутри головы», видения воспринимаются «умственным взором». Псевдогаллюцинации могут быть в любой чувственной сфере: тактильные, вкусовые, зрительные, кинестические, звуковые, но они никогда не идентифицируются с реальными предметами, хотя и являются четкими образами, в мельчайших деталях, стойкими и непрерывными. Псевдогаллюцинации возникают спонтанно, независимо от воли человека, не могут быть произвольно изменены или изгнаны из сознания, носят характер «навязанности».

Их сочетание с симптомом отчужденности, «сделанности» («кем-то сделаны») называется *синдромом Кандинского*: у человека появляется чувство воздействия со стороны. Можно выделить три компонента этого синдрома:

- 1) идеаторный — «сделанность, насильственность мыслей», возникает неприятное чувство «внутренней раскрытости»;
- 2) сенсорный — «сделанность ощущений» («насильственно показывают картины...»);
- 3) моторный — «сделанность движений» («руками, ногами, телом кто-то действует, заставляет странно ходить, что-то делать...»).

От галлюцинаций следует отличать иллюзии, т. е. ошибочные восприятия реальных вещей или явлений. Обязательное наличие подлинного объекта, хотя и воспринимаемого ошибочно, — главная особенность иллюзий, обычно разделяемых на аффективные, вербальные (словесные) и парейдолические.

Аффективные (аффект — кратковременное, сильное эмоциональное возбуждение) иллюзии чаще всего обусловлены страхом или тревожным подавленным настроением. В этом состоянии даже висящая на вешалке одежда может показаться грабителем, а случайный прохожий — насильником и убийцей. *Вербальные* иллюзии заключаются в ложном восприятии содержания реально происходящих

разговоров окружающих; человеку кажется, что эти разговоры содержат намеки на какие-то неблагоприятные поступки, издевательства, скрытые угрозы в его адрес.

Очень интересны и показательны *парейдолические* иллюзии, обычно вызываемые снижением тонуса психической деятельности, общей пассивностью. Обыкновенные узоры на обоях, трещины на стенах или на потолке, различные светотени воспринимаются как яркие картины, сказочные герои, фантастические чудовища, необыкновенные растения, красочные панорамы.

Существует группа типичных зрительных иллюзий, которые возникают практически у всех людей в случае определенной структуры расположения зрительных стимулов (например, вертикальные линии кажутся длиннее, чем горизонтальные, хотя фактически длина их одинакова).

Возможны нарушения мотивационных компонентов восприятия: когда внутренние конфликты между потребностями человека, «психологическая защита» могут исказить восприятие. Исследования показали, что процесс восприятия одного и того же объекта (например, чернильное пятно некой формы) строится различно в зависимости от того, какие мотивы побуждают деятельность человека.

Виды, свойства внимания

Внимание и его физиологические основы

► **Внимание** — это направленность и сосредоточенность сознания на каком-либо реальном или идеальном объекте, предполагающие повышение уровня сенсорной, интеллектуальной или двигательной активности индивида.

Оно имеет свою органическую основу, которая представляет собой структуры мозга, обеспечивающие функционирование внимания и отвечающие за внешние проявления его различных характеристик. Среди нескольких миллиардов нервных клеток, из которых состоит головной мозг человека, есть такие, которые особенно тесно связаны с работой внимания. Их называют **нейронами** — детекторами новизны. Такие нервные клетки отличаются от других тем, что включаются в активную работу лишь тогда, когда человек в своих ощущениях и восприятии сталкивается с некоторыми новыми для него предметами и явлениями, которые привлекают к себе его внимание. Раздражители, ставшие привычными, обычно не вызывают реакции клеток — детекторов новизны. Такие клетки, по-видимому, отвечают за произвольное внимание человека.

Общее состояние внимания, в частности такая его характеристика, как устойчивость, связано, по-видимому, с работой ретикулярной формации. Она представляет собой тончайшую сеть нервных волокон, которая располагается в глубине центральной нервной системы между головным и спинным мозгом, охватывая нижние отделы первого и верхние отделы второго. Через ретикулярную формацию проходят нервные пути, ведущие от периферических органов чувств к головному мозгу и обратно. Ретикулярная формация также регулирует тонус коры головного мозга и чувствительность рецепторов, изменяя динамические характеристики внимания: его концентрацию, устойчивость и т. п.

Функции и виды внимания

Внимание в жизни и деятельности человека выполняет много различных функций. Оно активизирует нужные и тормозит ненужные в данный момент психологические и физиологические процессы, способствует организованному и целенаправленному отбору поступающей в организм информации в соответствии с его актуальными потребностями, обеспечивает избирательную и длительную сосредоточенность психической активности на одном и том же объекте или виде деятельности.

Рассмотрим основные виды внимания. Таковыми является природное и социально обусловленное внимание, непроизвольное, произвольное и послепроизвольное внимание, чувственное и интеллектуальное внимание.

По активности человека в организации внимания различают три вида: непроизвольное, произвольное и послепроизвольное.

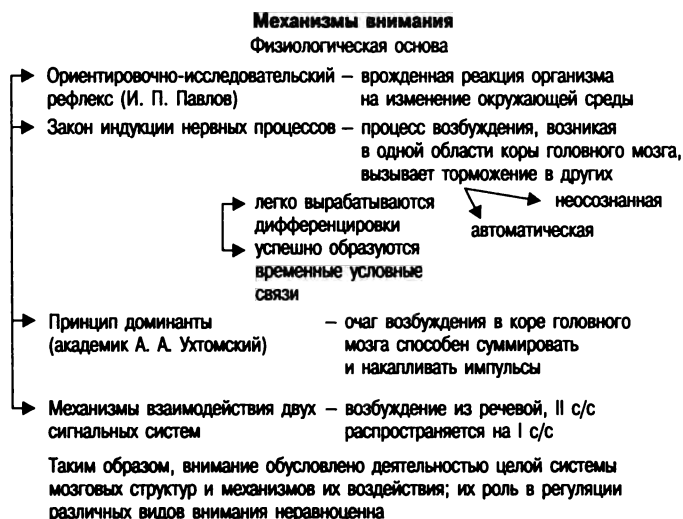


Рис. 3.18. Механизмы и свойства внимания

- **Непроизвольное внимание** — это сосредоточение сознания на объекте как раздражителе.
- **Произвольное внимание** — это сознательно регулируемое сосредоточение на объекте, направляемое требованиями деятельности. При этом сосредоточение происходит не только на том, что эмоционально приятно, а в большей мере на том, что должно делаться. Примерно через 20 мин человек утомляется, прибегая к данному виду внимания.

Непроизвольное внимание не связано с участием воли, а произвольное обязательно включает волевую регуляцию. Наконец, произвольное внимание в отличие от непроизвольного обычно связано с борьбой мотивов или побуждений, наличием сильных, противоположно направленных и конкурирующих друг с другом интересов, каждый из которых сам по себе способен привлечь и удерживать внимание.

Человек же в этом случае осуществляет сознательный выбор цели и усилием воли подавляет один из интересов, направляя все свое внимание на удовлетворение другого. Но возможен и такой вариант, когда произвольное внимание сохра-

няется, а усилий воли для его сохранения уже не требуется. Это бывает, если человек увлечен работой. Такое внимание называется послепроизвольным.

По своим психологическим признакам оно близко непроизвольному, хотя между ними есть и существенное отличие. Послепроизвольное внимание проистекает из интереса, стимулируется не особенностями предмета, а направленностью личности. При нем сама деятельность переживается как потребность, а ее результат личностно значим. Послепроизвольное внимание может длиться часами.

Рассмотренные три вида внимания в практической деятельности человека тесно переплетаются и опираются один на другой.

Природное внимание дано человеку как врожденная способность избирательно реагировать на те или иные внешние или внутренние стимулы, несущие в себе элементы информационной новизны. Основной механизм, обеспечивающий работу такого внимания, называется ориентировочным рефлексом. Он, как мы уже отмечали, связан с активностью ретикулярной формации и нейронов, детекторов новизны.

Социально обусловленное внимание складывается в течение жизни как результат обучения и воспитания; оно связано с волевой регуляцией поведения, с избирательным сознательным реагированием на объекты.

Непосредственное внимание не управляется ничем, кроме того объекта, на который оно направлено и который соответствует актуальным интересам и потребностям человека.

Опосредованное внимание регулируется с помощью специальных средств, например жестов, слов, указательных знаков, предметов.

Чувственное внимание по преимуществу связано с эмоциями и избирательной работой органов чувств.

Интеллектуальное внимание связано с сосредоточенностью и направленностью мысли. При чувственном внимании в центре находится какое-либо чувственное впечатление, а при интеллектуальном — мысль.

Свойства внимания

Внимание обладает определенными параметрами и особенностями, которые характеризуют человеческие способности и возможности. К основным свойствам внимания обычно относят следующие.

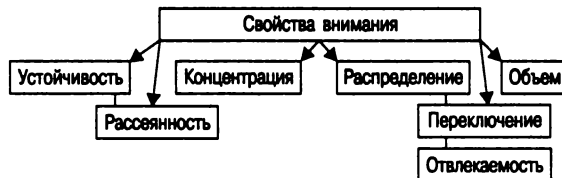


Рис. 3.19. Свойства внимания

Концентрированность. Это показатель степени, в какой сознание сосредоточено на определенном объекте, а также интенсивности связи с ним. Данное свойство означает, что так создается временный центр (фокус) всей психологической активности человека.

Интенсивность. Это качество, определяющее эффективность восприятия, мышления, памяти и ясность сознания в целом. Чем больше интерес к деятельности (сильнее сознание ее значимости), чем труднее деятельность (менее знакома

человеку) и больше влияние отвлекающих раздражителей, тем более интенсивным будет внимание.

Устойчивость. Это способность длительное время поддерживать высокие уровни концентрированности и интенсивности внимания. Она определяется типом нервной системы, темпераментом, мотивацией (новизна, значимость потребности, личные интересы), а также внешними условиями деятельности человека. Устойчивость внимания поддерживается не только новизной поступающих стимулов, но и их повторением. Она связана с его динамическими характеристиками: колебаниями и переключением.

Под колебаниями внимания понимают периодические, кратковременные, произвольные изменения степени интенсивности внимания. Они проявляются во временном изменении интенсивности ощущений. Так, прислушиваясь к очень слабому, едва слышному звуку — например, тиканью часов, человек то замечает звук, то перестает его замечать. Такие колебания внимания имеют разные периоды — от 2–3 до 12 с. Наиболее длительные наблюдаются при предъявлении звуковых раздражителей, средней величины — при зрительных, а самые непродолжительные — при осязательных.

Объем. Так называется показатель количества однородных стимулов, находящихся в фокусе внимания (у взрослого человека — от 4 до 6 объектов, у ребенка — не более 2–3). Объем внимания обусловлен не только генетическими факторами и возможностями кратковременной памяти индивида, но и характеристиками воспринимаемых объектов (их однородностью, взаимосвязью) и профессиональными навыками самого субъекта.

Переключение внимания. Под ним понимается возможность более или менее легкого и достаточно быстрого перехода от одного вида деятельности к другому. С переключением функционально связаны и два разнонаправленных процесса: включение и отключение внимания. Переключение может быть произвольным, и тогда его скорость — это показатель степени волевого контроля субъекта над своим восприятием, а также и произвольным, связанным с отвлечением. Во втором случае оно либо показывает степень неустойчивости психики, либо свидетельствует о появлении сильных неожиданных раздражителей.

Эффективность переключения зависит от особенностей выполнения предыдущей и последующей деятельности (показатели переключения значительно снижаются при переходе от легкой к трудной, а в обратном направлении они возрастают). Успех переключения связан с отношением человека к предыдущей деятельности: чем она интереснее и чем менее интересна последующая, тем труднее переключить внимание. Этот процесс сугубо индивидуален, что связано с такой особенностью нервной системы, как подвижность нервных процессов.

Многие современные профессии (ткачихи, механики, менеджеры, операторы и др.), предполагающие, что человек имеет дело с частыми и внезапными изменениями в объектах деятельности, предъявляют высокие требования к способности переключать внимание.

Большое значение имеет переключение внимания и в учебном процессе. Необходимость этого обусловлена особенностями самого процесса: сменой различных предметов в течение дня, последовательностью этапов изучения материала на занятиях, что предполагает смену видов и форм деятельности.

В отличие от сознательного переключения отвлечение — это произвольное отключение внимания от основной деятельности на посторонние объекты. Оно

отрицательно сказывается на выполнении работы. Отвлекающее действие посторонних раздражителей зависит от характера выполняемой деятельности. Очень сильно отвлекают внимание раздражители внезапные, прерывистые, а также связанные с эмоциями. При длительном выполнении однообразной работы действие побочных раздражителей усиливается по мере того, как нарастает утомление. Отвлекающее их воздействие больше сказывается в мыслительной деятельности, не связанной с внешними опорами. Оно сильнее при слуховом восприятии, чем при зрительном.

Способность противостоять отвлекающим воздействиям называется *устойчивостью к помехам*. Она сильно отличается у разных людей, что обусловлено как различиями нервной системы, а именно ее силой, так и специальной тренировкой, направленной на повышение этой способности.

Распределение. Под ним понимают сосредоточенность внимания на нескольких объектах одновременно. При этом формируется как бы несколько фокусов (центров) внимания, что позволяет совершать несколько действий или следить за несколькими процессами одновременно, не выпуская ни одного из них из поля внимания.

В сложных современных видах труда деятельность может складываться из нескольких различных, но одновременно протекающих процессов (действий), каждый из которых отвечает различным задачам. Например, ткачиха, работающая за станком, должна осуществлять многочисленные операции контроля и управления. Это характерно и для деятельности швей, водителей, операторов и др. Во всех подобных случаях рабочему необходимо распределять внимание, т. е. одновременно сосредоточиваться на различных процессах (объектах). Исключительную роль играет способность распределять внимание и в деятельности преподавателя. Так, например, объясняя материал на уроке, он должен одновременно следить за своей речью и логикой изложения и наблюдать за тем, как воспринимают материал студенты.

Уровень распределения внимания зависит от ряда условий, к которым относятся: характер совмещаемых видов деятельности (они могут быть однородными и различными), их сложность (и соответственно степень требуемого психического напряжения), мера знакомства с ними и привычности их (уровень овладения основными приемами деятельности). Чем сложнее эти совмещаемые виды, тем труднее распределить внимание. При совмещении умственной и моторной деятельности продуктивность первой может снижаться больше, чем второй.

Трудно совмещать два вида умственной деятельности. Распределение внимания возможно в том случае, если каждый из них знаком человеку, причем один достаточно привычен, автоматизирован (или может быть автоматизирован). Чем меньше степень такой автоматизации, тем слабее распределение внимания. Если же один из видов деятельности автоматизирован полностью и для ее успешного выполнения требуется лишь периодический контроль сознания, отмечается сложная форма внимания — сочетание переключения и распределения.

Развитие внимания

Внимание как психический процесс, выражающийся в направленности сознания на определенные объекты, проявляясь часто, постепенно превращается в устойчивое свойство личности — *внимательность*. При этом круг объектов может ограни-

чиваться тем или иным видом деятельности (и тогда говорят о внимательности именно в этом виде, и чаще всего речь идет о профессиональных занятиях), а может распространяться на все виды деятельности (в этом случае говорят о внимательности как общем свойстве личности). Люди различаются по степени развития этого свойства. Крайний случай называют *невнимательностью*. Инженеру важно знать и то, насколько сформирована внимательность у рабочего, и причины, обуславливающие его невнимательность, поскольку все это связано с познавательными процессами и эмоционально-волевой сферой личности.

В зависимости от форм невнимательности можно говорить о трех ее типах. Первый тип — рассеянность. Она появляется, когда внимание неинтенсивно и подвержено отвлечению, чрезмерно легко и произвольно переключается с объекта на объект, ни на одном не задерживаясь. Этот тип невнимательности образно называют «порхающим» вниманием. Он результат отсутствия навыков к сосредоточенной работе.

Другой тип невнимательности определяется высокой интенсивностью и трудной переключаемостью внимания. Это возникает вследствие того, что внимание человека сосредоточено на каких-то событиях, происшедших ранее, или явлениях, с которыми человек столкнулся, которые он эмоционально воспринял.

Третий вид невнимательности — результат переутомления. Он обуславливается постоянным или временным снижением силы и подвижности нервных процессов. Характеризуется весьма слабой концентрацией внимания и еще более слабой его переключаемостью.

Формирование внимательности заключается в управлении вниманием человека в процессе его трудовой и учебной деятельности. При этом необходимо создавать условия, которые способствовали бы формированию его внимания: приучать работать в различных обстоятельствах, не поддаваясь влиянию отвлекающих факторов; упражнять произвольное внимание; добиваться осознания общественной значимости осваиваемого вида труда и чувства ответственности за выполняемую работу; связывать внимание с требованиями дисциплины и т. п.

Объем и распределение внимания следует формировать как определенный трудовой навык одновременного выполнения нескольких действий в условиях нарастающего темпа работы.

Развитие устойчивости внимания нужно обеспечивать формированием волевых качеств личности. Для развития переключения внимания необходимо подбирать соответствующие упражнения с предварительным объяснением «маршрутов переключения». Обязательное условие при формировании у человека внимательности — ни при каких обстоятельствах не позволять ему любую работу делать небрежно.

Память и способы ее развития

Закономерности памяти

- **Память** — форма психического отражения, заключающаяся в закреплении, сохранении и последующем воспроизведении прошлого опыта, делающая возможным его повторное использование в деятельности или возвращение в сферу сознания. Память

связывает прошлое субъекта с его настоящим и будущим и является важнейшей познавательной функцией, лежащей в основе развития и обучения.

Память — основа психической деятельности. Без нее невозможно понять основы поведения, мышления, сознания, подсознания. Поэтому и необходимо больше знать о нашей памяти. Ее отсутствие называется **амнезией**.

Основными процессами памяти являются:

- ◆ заучивание;
- ◆ сохранение;
- ◆ воспроизведение;
- ◆ узнавание;
- ◆ забывание.

Выделяют также такие виды памяти:

1. *Непроизвольная память* (информация запоминается сама собой — без специального заучивания, в ходе выполнения деятельности, работы над информацией). Сильно развита в детстве, у взрослых ослабевает.
2. *Произвольная память* (информация запоминается целенаправленно с помощью специальных приемов).

Эффективность произвольной памяти зависит от ряда условий; к ним относятся:

1. Цели запоминания (насколько прочно, как надолго человек хочет запомнить). Если цель — выучить, чтобы сдать экзамен, то вскоре после него многое забудется. Если цель — выучить надолго, для будущей профессиональной деятельности, то информация мало забывается.
2. Приемы заучивания. Они бывают такими:
 - ✦ Механическое дословное многократное повторение. Работает механическая память, тратится много сил, времени, а результаты низкие. *Механическая память* основана на повторении материала без его осмысливания.
 - ✦ Логический пересказ, который включает: логическое осмысление материала, систематизацию, выделение главных логических компонентов информации, пересказ своими словами. Работает *логическая память* (смысловая). Она основана на установлении в запоминаемом материале смысловых связей. Эффективность логической памяти в 20 раз выше, чем механической.
 - ✦ Образные приемы запоминания (перевод информации в образы, графики, схемы, картинки). В этом случае задействуется *образная память*. Она бывает разных типов: зрительная, слуховая, моторно-двигательная, вкусовая, осязательная, обонятельная, эмоциональная.
 - ✦ Мнемотехнические приемы запоминания (для облегчения запоминания).

Выделяют также память кратковременную, долговременную, оперативную, промежуточную. Любая информация сначала попадает в кратковременную память, которая обеспечивает запоминание однократно предъявленной информации на короткое время (5–7 мин), после чего информация может забыться полностью либо перейти в долговременную память, но при условии 1–2-кратного повторения.

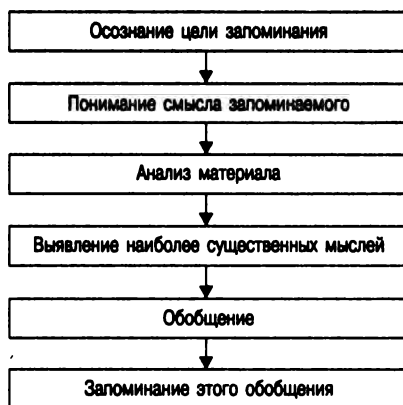


Рис. 3.20. Этапы логического запоминания

Кратковременная память (КП) ограничена по объему, при однократном предъявлении в КП помещается в среднем 7 ± 2 единицы информации. Это магическая формула памяти человека, т. е. в среднем с одного раза человек может запомнить от 5 до 9 слов, цифр, чисел, фигур, картинок и т. п. Главное — добиться, чтобы эти «элементы» были более информационно насыщены за счет группировки, объединения цифр, слов в единый целостный «образ». Объем кратковременной памяти у каждого человека индивидуален. По нему можно прогнозировать успешность обучения, прибегая к формуле: $ОКП/2 + 1 =$ прогнозируемый учебный балл успеваемости.

Долговременная память (ДП) обеспечивает длительное сохранение информации. Она бывает двух типов:

1. ДП с сознательным доступом (т. е. человек может по своей воле извлечь, вспомнить нужную информацию).
2. ДП закрытая (человек в естественных условиях не имеет к ней доступа, а лишь при гипнозе, при раздражении участков мозга может получить к ней доступ и актуализировать во всех деталях образы, переживания, картины всей жизни).

Оперативная память проявляется в ходе выполнения и обслуживания определенной деятельности, что происходит благодаря сохранению информации, поступающей как из КП, так и из ДП, необходимой для выполнения действий.

Промежуточная память обеспечивает сохранение информации в течение нескольких часов. Она накапливается в течение дня, а время ночного сна отводится организмом для очищения промежуточной памяти, категоризации информации, полученной за прошедший день, и перевода ее в долговременную память. После сна промежуточная память опять готова к приему новой информации. У человека, который спит менее 3 часов в сутки, промежуточная память не успевает очищаться, в результате нарушается выполнение мыслительных, вычислительных операций, снижаются внимание, кратковременная память, появляются ошибки в речи, в действиях.

Долговременной памяти с сознательным доступом свойственна закономерность забывания: забывается все ненужное, второстепенное, а также определенный процент и нужной информации. Чтобы уменьшить забывание, необходимо выпол-

нить ряд операций. Во-первых, понять, осмыслить информацию (механически выученная, но не понятая до конца, она забывается быстро и почти полностью — кривая забывания Ia (рис. 3.21). Во-вторых, повторять информацию (первое повторение нужно через 40 мин после заучивания, так как через час в памяти остается только 50% механически заученной информации). Нужно чаще повторять в первые дни после заучивания, потому что тогда потери от забывания максимальны. Лучше действовать так: в первый день — 2–3 повторения, во второй — 1–2, с третьего по седьмой — по одному повторению, после этого одно повторение с интервалом в 7–10 дней. Помните, что 30 повторений в течение месяца эффективнее, чем 100 повторений за день. Поэтому систематическая, без перегрузки учеба, заучивание маленькими порциями в течение семестра с периодическими повторениями через 10 дней намного эффективнее, чем концентрированное заучивание большого объема информации в сжатые сроки сессии, вызывающее умственную и психическую перегрузку и приводящее к почти полному забыванию информации через неделю после сессии.

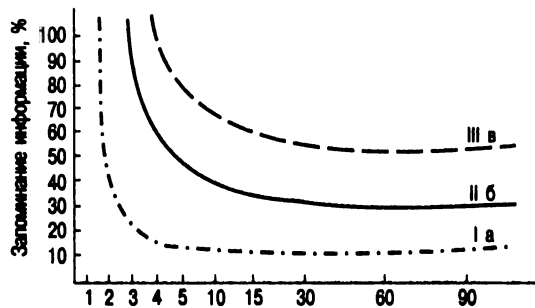


Рис. 3.21. Кривая забывания Эббингауза

Забывание в значительной мере зависит от характера деятельности, непосредственно предшествующей запоминанию и следующей за ним. Отрицательное влияние первой получило название *проактивного торможения*, а второй — *ретроактивного торможения*. Оно особенно ярко проявляется в тех случаях, когда вслед за заучиванием выполняется сходная с ним деятельность или если она требует значительных усилий.

Формы воспроизведения:

- ◆ узнавание — проявление памяти, которое возникает при повторном восприятии объекта;
- ◆ воспоминание, которое осуществляется при отсутствии восприятия объекта;
- ◆ припоминание, представляющее собой наиболее активную форму воспроизведения, во многом зависящую от ясности поставленных задач, от степени логической упорядоченности запоминаемой и хранимой в ДП информации;
- ◆ реминисценция — отсроченное воспроизведение ранее воспринятого, казавшегося забытым;
- ◆ эйдетизм — зрительная память, долго сохраняющая яркий образ со всеми деталями воспринятого.

Чтобы облегчить запоминание, можно прибегнуть к мнемотехническим приемам. Среди них:

1. Образование смысловых фраз из начальных букв запоминаемой информации («Каждый охотник желает знать, где сидит фазан» — о последовательности цветов в спектре: красный, оранжевый и т. д.).
2. Ритмизация — перевод информации в стихи, песни, в строки, связанные определенным ритмом или рифмой.
3. Запоминание длинных терминов с помощью созвучных слов (например, для иностранных терминов ищут похожие по звучанию русские слова; так, чтобы запомнить медицинские понятия «супинация» и «пронация», используют созвучную шуточную фразу «суп несли и пролила»).
4. Нахождение ярких, необычных образов, картинок, которые «методом связки» соединяют с информацией, которую надо запомнить. Например, нам надо запомнить набор слов: карандаш, очки, люстра, стул, звезда, жук. Это легко сделать, если вы вообразите их «персонажами» яркого, фантастического мультфильма, где стройный франт в «очках» — «карандаш» — подходит к полной даме, «люстре», на которую шаловливо посматривает «стул», на чьей обивке сверкают «звезды». Такой придуманный мультик забыть или перепутать трудно. Чтобы повысить эффективность запоминания с помощью этого метода, следует сильно исказить пропорции (огромный «жук»); представлять предметы в активном действии («карандаш» подходит); увеличивать количество предметов (сотни «звезд»); менять местами функции предметов («стул» к «люстре»). Попробуйте запомнить таким образом список слов, затрачивая на каждое по 3 с: трава, дом, павлин, платье, очки, скрепка, гвоздь, клей. Удалось?
5. Метод визуализации: образно, в разных деталях мысленно представлять («видеть») запоминаемую информацию.
6. Метод Цицерона. Представьте, что обходите свою комнату, где вам все хорошо знакомо. Информацию, которую вам надо запомнить, расставляйте мысленно по ходу вашего продвижения по комнате. Вы сможете вновь все вспомнить, представив себе свою комнату, — все будет на тех местах, где вы расположили при предыдущем «обходе».
7. При запоминании цифр, чисел можно использовать такие приемы:
 - ✦ выявить арифметическую зависимость между группами цифр в числе: например, в номере телефона 358954 зависимость $89 = 35 + 54$;
 - ✦ выделить знакомые числа: например, в числе 859314 выделить 85 — год рождения брата, 314 — первые цифры числа «пи» и т. д.;
 - ✦ «метод зацепок» — замена цифр образами: например, 0 — круг, 1 — карандаш, 2 — очки, 3 — люстра, 4 — стул, 5 — звезда, 6 — жук, 7 — неделя, 8 — паук и т. д. Можно заменять цифры буквами и словами. Например, замена цифр 1, 2, 3, 8 последними согласными буквами в названии этих цифр: 1 — один — Н, 2 — два — В, 3 — три — Р. А цифры 4, 5, 6, 7, 9 заменить начальными согласными в их названии: 4 — Ч, 5 — П, 6 — Ш, 7 — С, 9 — Д.
 - ✦ Замена словами: 0 — Л (иЛ), 1 — Н (Ной), 2 — В (Вой), 3 — Р (аРия), 4 — Ч (оЧи), 5 — П (Па), 6 — Ш (уШи), 7 — С (уСы), 8 — М (яМа), 9 — Д (яД), 10 — НиЛ, 11 — НеоН, 12 — НиВа, 13 — НоРа, 14 — НоЧь, 15 — аНаПа, 16 —

НиШа, 17 — НоС, 18 — НеМой, 19 — АНоД, 20 — ВоЛ, 21 — ВиНо, 22 — Ви-
Ва, 23 — ВаР, 35 — РеПа... 44 — ЧаЧа... 56 — ПаШа... 67 — иШиас... 78 —
СоМ... 84 — МяЧ... 93 — ДаР... 99 — ДуШа, 100 — На-ЛиЛ и т. д.

✧ Например, если вам надо запомнить номер телефона 9486138, то 94 — ДаЧа, 86 — МыШа, 13 — НоРа, 8 — яМа. Легко запоминается образ «на даче мышь сделала нору и яму», — этот номер вы уже не перепутаете.

8. Метод тренировки зрительной памяти — метод Айвазовского. Посмотрите на предмет, или пейзаж, или на человека в течение 3 с, стараясь запомнить детали, а потом закройте глаза и представьте мысленно этот предмет в деталях; задавайте себе вопросы о подробностях этого образа, затем откройте глаза на 1 с, дополните образ, закройте глаза и постарайтесь добиться максимально яркого изображения предмета. Так повторите несколько раз.

Продуктивность памяти. На процессы памяти пытаются воздействовать также фармакологическими и физическими способами.

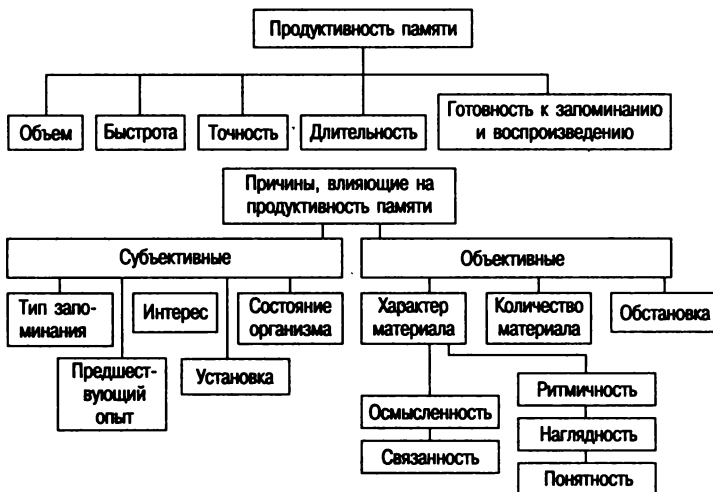


Рис. 3.22. Продуктивность памяти

Многие ученые считают, что поиски в области управления памятью должны быть направлены на создание биологически активных соединений — веществ, влияющих на изменение белков клетки (от протоплазмы до сомы), на процессы обучения (как, например, кофеин, биогенные амины), кратковременную или долговременную память (вещества, тормозящие синтез ДНК и РНК, влияющие на обмен белков, и др.), создание и формирование энграмм.

Сейчас изучение фармакологических средств, влияющих на память, идет стремительными темпами. Установлено, что ее стимуляторами могут служить давным-давно известные гормоны гипофиза. «Короткие» цепочки из аминокислот — пептиды, особенно вазопрессин, кортикотропин, значительно улучшают кратковременную и долговременную память.

Согласно гипотезе о физической структуре памяти, в ее основе лежит пространственно-временной паттерн биоэлектрической активности нервных популяций — дискретной и электротонической. Поэтому для управления памятью адекватнее

воздействовать на мозг и его подсистемы электрическими, электромагнитными способами. Успеха можно добиться благодаря влиянию физических факторов — электрических и акустических.

Все это говорит о реальной возможности управлять памятью.

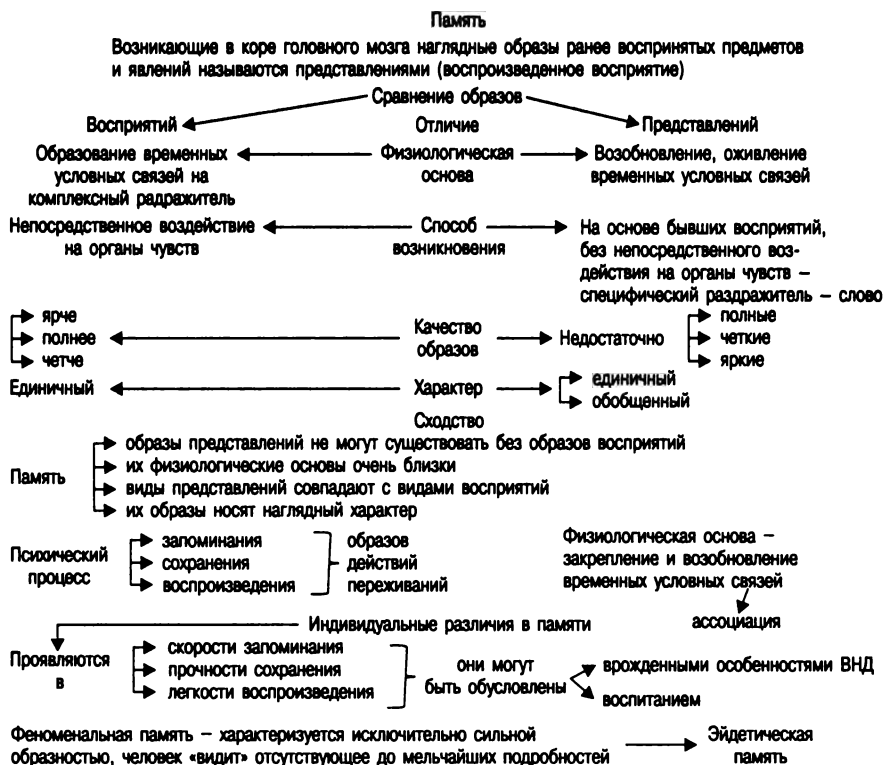


Рис. 3.23. Память

Подводя итог, подчеркнем, что память обеспечивает целостность и развитие личности человека, занимает центральное положение в системе познавательной деятельности.

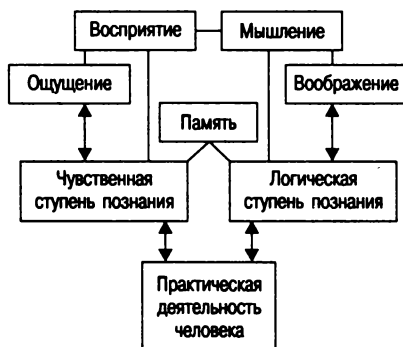


Рис. 3.24. Память в системе познавательной деятельности

Расстройства памяти

Память — одна из самых уязвимых способностей человека, поэтому весьма распространены ее нарушения разного рода. Ларошфуко отмечал: «Все жалуются на свою память, но никто не жалуется на свой разум». Типичные ее расстройства наглядно демонстрируют зависимость памяти от всего комплекса личностных особенностей человека, а их анализ позволяет лучше понять ее как психологический феномен.

Индивидуальные параметры памяти различны, поэтому понятие «нормальная память» расплывчато. Например, ваши воспоминания вдруг становятся живее и резче, детальнее обычного, в них воспроизводятся самые мелкие подробности, вы и не подозревали, что все это *«помните»*. В этом случае говорят о *гиперфункции памяти*, которая связана обычно с сильным возбуждением, лихорадочным волнением, приемом некоторых наркотиков или гипнотическим воздействием.

Нарушение эмоционального равновесия, чувство неуверенности и тревожности задают тематическую направленность такой гиперфункции, которая принимает в этих случаях форму *навязчивых воспоминаний*. Мы непреодолимо вспоминаем (в самой яркой образной форме) свои крайне неприятные или позорные поступки. Изгнать подобные воспоминания практически невозможно: они возвращаются вновь и вновь, вызывая у нас чувство стыда и раскаяния («память совести»).

Гораздо чаще встречается ослабление функций памяти, частичная утрата способности сохранять или воспроизводить имеющуюся информацию. К самым ранним проявлениям этого относится *ослабление избирательной репродукции*, затруднения в воспроизведении необходимого в данный момент материала (дат, имен, названий, терминов и т. п.). Затем ослабление памяти может принять форму *прогрессирующей амнезии*. Ее причины: алкоголизм, травмы, склероз, возрастные и негативные личностные изменения, некоторые заболевания.

При амнезии вначале утрачиваются способности запоминать новую информацию, а затем последовательно сокращаются и информационные запасы памяти. В первую очередь забывается то, что было усвоено совсем недавно, т. е. новые данные и ассоциации, затем утрачиваются воспоминания о последних годах жизни. Зафиксированные в памяти события детства, юности сохраняются гораздо дольше.

Быстрее всего люди утрачивают память, связанную с правилами сложных мыслительных действий, комплексных оценок, устойчивее всего — манера держаться (походка и т. п.).

Нарушение непосредственной памяти, или «корсаковский синдром», проявляется в следующем: человек забывает о том, что он только что сделал, сказал, увидел, поэтому накопление нового опыта и знаний становится невозможным, хотя прежние знания могут сохраняться.

Достаточно часто случаются забывчивость, неточность усвоения информации, забывание намерений как следствие эмоциональной неустойчивости человека.

Если при полноценном функционировании памяти наблюдается «эффект Зейгарник», т. е. незавершенные действия запоминаются лучше, то при многих нарушениях памяти происходит сбой в ее мотивационных компонентах — незавершенные действия забываются.

Интересны факты обманов памяти, имеющих обычно форму крайне односторонней избирательности воспоминаний, *ложных воспоминаний (конфибуляций)* и *искажений* памяти. Обусловлены они сильными желаниями, неудовлетворенными потребностями и влечениями. Простейший случай: ребенку дают конфету, он ее быстро съедает, а затем «забывает» об этом и совершенно искренне доказывает, что он ничего не получал. Переубедить его (как и многих взрослых) в подобных случаях невозможно. Память легко становится рабой человеческих страстей, предубеждений и влечений. Именно поэтому непредвзятые, объективные воспоминания о прошлом — большая редкость.

Искажения памяти часто связаны с ослаблением способности различать свое и чужое, то, что человек переживал в действительности, и то, о чем он слышал или читал. При многократном повторении таких воспоминаний они полностью *персонифицируются*, т. е. человек совершенно естественно и органично считает своими чужие мысли, идеи, которые он иногда сам и отвергал, вспоминает о деталях событий, в которых никогда не участвовал. Это показывает, насколько память тесно связана с воображением, фантазией и с тем, что иногда называют психологической реальностью.

Люди могут переносить обширные повреждения мозга без явных нарушений памяти. Единственная обнаруженная закономерность имеет самый общий характер: чем обширнее такие повреждения, тем серьезнее его последствия для памяти. Это положение называется **законом действия массы**: память разрушается пропорционально весу разрушенной мозговой ткани. Даже удаление 20% мозга (при хирургических операциях) не приводит к утрате памяти. Поэтому возникли сомнения в существовании ее локализованного центра. Ряд психологов утверждают, что органом памяти следует считать весь мозг.

При прямом воздействии на некоторые участки мозга в сознании могут всплывать сложные цепи воспоминаний: человек вдруг вспоминает то, что давно забыл, и прекрасно помнит «забытое» после операции. Был найден если не центр памяти, то во всяком случае участок, регулирующий перевод данных из кратковременной памяти в долговременную, без чего запоминание вновь поступившей информации невозможно. Этот центр называется **гиппокампом**, и расположен он в височной доле мозга. После двустороннего удаления гиппокампа больные сохраняли память о том, что было до операции, но запоминания новых данных не наблюдалось.

Виды и процессы мышления

Развитие мышления в персоногенезе

Мышление — это наиболее обобщенная и опосредованная форма психического отражения, устанавливающая связи и отношения между познаваемыми объектами. В своем становлении оно проходит две стадии: допонятийную и понятийную. Допонятийная — это начальный этап развития мышления у ребенка, когда последнее имеет иную, чем у взрослых, организацию. Суждения детей — единичные, о данном конкретном предмете. При объяснении чего-либо все сводится ими к частному, знакомому. Большинство суждений — по сходству или по аналогии, поскольку на этой стадии главную роль в мышлении играет память. Самая ранняя форма доказательства — пример. Учитывая такую особенность мышления ребенка,

когда его убеждают или что-то ему объясняют, необходимо подкреплять свою речь наглядными примерами.

Главной особенностью допонятийного мышления является эгоцентризм (не путать с эгоизмом). Соответственно ребенок до 5 лет не может посмотреть на себя со стороны, не способен правильно понять ситуации, требующие некоторого отрешения от собственной точки зрения и принятия чужой позиции. Эгоцентризм обуславливает такие особенности детской логики, как:

- ◆ нечувствительность к противоречиям;
- ◆ синкретизм (тенденция связывать все со всем);
- ◆ трансдукция (переход от частного к частному, минуя общее);
- ◆ отсутствие представления о сохранении количества.

При нормальном развитии ребенка мышление допонятийное, компонентами которого служат конкретные образы, сменяется понятийным (абстрактным), для которого характерны понятия и формальные операции. Понятийное мышление приходит не сразу, а постепенно, через ряд промежуточных этапов. Так, Л. С. Выготский выделял 5 этапов в переходе к формированию понятий. Первый — ребенку 2–3 года. При просьбе положить вместе похожие, подходящие друг к другу предметы, он складывает вместе любые, считая, что те, которые положены рядом, и есть подходящие, — таков синкретизм детского мышления.

Второй этап отличается тем, что дети используют элементы объективного сходства двух предметов, но уже третий предмет может быть похож только на один из первой пары — возникает цепочка попарного сходства. Третий этап наступает в 7–10 лет, когда дети могут объединить группу предметов по сходству, но не способны осознать и назвать признаки, характеризующие эту группу. И наконец, у подростков 11–14 лет появляется понятийное мышление, однако еще несовершенное, поскольку первичные понятия сформированы на базе житейского опыта и не подкреплены научными данными. Совершенные понятия формируются на 5-й стадии, в юношеском возрасте, когда использование теоретических положений позволяет выйти за пределы собственного опыта.

Итак, мышление развивается от конкретных образов к совершенным понятиям, обозначенным словом. Понятие первоначально отражает сходное, неизменное в явлениях и предметах.

Выделяют разные виды мышления.

Наглядно-действенное мышление опирается на непосредственное восприятие предметов, реальное преобразование ситуации в процессе действий с предметами.

Наглядно-образное мышление характеризуется опорой на представления и образы. Его функции связаны с представлением ситуаций и изменений в них, которых человек хочет добиться в результате своей деятельности, преобразующей ситуацию. Очень важная его особенность — составление непривычных, невероятных сочетаний предметов и их свойств. В отличие от наглядно-действенного здесь ситуация преобразуется лишь в плане образа.

Словесно-логическое мышление — вид мышления, осуществляемый при помощи логических операций с понятиями. Оно формируется в течение длительного периода (с 7–8 до 18–20 лет) в процессе усвоения понятий и логических операций в ходе обучения.

Различают также теоретическое и практическое, интуитивное и аналитическое, реалистическое и аутистическое, продуктивное и репродуктивное мышление.

Теоретическое и практическое мышление разнятся по типу решаемых задач и вытекающих отсюда структурных и динамических особенностей. Теоретическое — это познание законов, правил. Примером его служит открытие периодической таблицы элементов Д. И. Менделеева. Основная задача практического мышления — подготовить физическое преобразование действительности: постановка цели, создание плана, проекта, схемы. Одна из важных его особенностей заключается в том, что оно развешивается в условиях жесткого дефицита времени. Практическое мышление предоставляет весьма ограниченные возможности для проверки гипотез, все это делает его подчас более сложным, чем теоретическое. Последнее же иногда сравнивают с мышлением эмпирическим. Здесь критерием является характер обобщений, с которыми имеет дело мышление; в одном случае — это научные понятия, а в другом — житейские, ситуационные обобщения.

Также разделяют **интуитивное и аналитическое (логическое)** мышление. При этом обычно основываются на трех признаках: временном (время протекания процесса), структурном (членение на этапы), уровне протекания (осознанность или неосознанность). Аналитическое мышление развернуто во времени, имеет четко выраженные этапы, представлено в сознании человека. Интуитивное мышление характеризуется быстротой протекания, отсутствием четко выраженных этапов, является минимально осознанным.

Реалистическое мышление направлено в основном на внешний мир, регулируется логическими законами, а **аутистическое** связано с реализацией желаний человека (кто из нас не выдавал желаемое за действительность). Иногда применяют термин *эгоцентрическое мышление*, оно характеризуется невозможностью принять точку зрения другого человека.

Важным является различие **продуктивного и репродуктивного** мышления, основанного на степени новизны получаемого результата мыслительной деятельности.

Необходимо также вычленять произвольные и произвольные мыслительные процессы: произвольные трансформации образов сновидения и целенаправленное решение мыслительных задач.

Выделяют следующие стадии решения проблемы:

- ◆ подготовка;
- ◆ созревание решения;
- ◆ вдохновение;
- ◆ проверка найденного решения.

Структуру мыслительного процесса решения проблемы можно представить так:

1. Мотивация (желание решить проблему).
2. Анализ проблемы («что дано», «что требуется найти», каковы недостающие или избыточные данные и т. д.).
3. Поиск решения.
4. Поиск решения на основе одного известного алгоритма (репродуктивное мышление).

5. Поиск решения на основе выбора оптимального варианта из множества известных алгоритмов.
6. Решение на основе комбинации отдельных звеньев из различных алгоритмов.
7. Поиск принципиально нового решения (творческое мышление):
 - ✧ на основе углубленных логических рассуждений (анализ, сравнение, синтез, классификация, умозаключение и т. п.);
 - ✧ на основе использования аналогий;
 - ✧ на основе использования эвристических приемов;
 - ✧ на основе использования эмпирического метода проб и ошибок.

В случае неудачи:

1. Отчаяние, переключение на другую деятельность, «период инкубационного отдыха» — «созревание идей», озарение, вдохновение, инсайт, мгновенное осознание решения некоторой проблемы (интуитивное мышление).
«Озарению» способствуют следующие факторы:
 - а) высокая увлеченность проблемой;
 - б) вера в успех, в возможность решить проблему;
 - в) высокая информированность о проблеме, накопленный опыт;
 - г) высокая ассоциативная деятельность мозга (во сне, при высокой температуре, лихорадке, при эмоционально положительной стимуляции).
2. Логическое обоснование найденной идеи решения, логическое доказательство правильности решения.
3. Реализация решения.
4. Проверка найденного решения.
5. Коррекция (в случае необходимости возврат к этапу 2).

Мыслительная деятельность реализуется как на уровне сознания, так и на уровне бессознательного, ей присущи сложные переходы и взаимодействия этих уровней. В результате успешного (целенаправленного) действия получается результат, соответствующий предварительно поставленной цели. Если же он не был предусмотрен, то оказывается по отношению к такой цели побочным (побочный продукт действия). Проблема осознанного и неосознанного в более конкретном виде и выступает как проблема взаимоотношения прямого (осознаваемого) и побочного (неосознаваемого) продуктов действия. Второй также отражается субъектом, и это отражение может участвовать в последующей регуляции действий, но оно не представлено в вербализованной форме, сознательно. Побочный продукт «складывается под влиянием тех конкретных свойств вещей и явлений, которые включены в действие, но не являются существенными с точки зрения цели.

Выделяют основные мыслительные операции: *анализ, сравнение, синтез, обобщение, абстрагирование* и др.

- ▶ **Анализ** — мыслительная операция расчленения сложного объекта на составляющие его части или характеристики.
- ▶ **Сравнение** — мыслительная операция, основанная на установлении сходства и различия между объектами.

- **Синтез** — мыслительная операция, позволяющая в едином процессе мысленно переходить от частей к целому.
- **Обобщение** — мысленное объединение предметов и явлений по их общим и существенным признакам.
- **Абстрагирование** (отвлечение) — мыслительная операция, основанная на выделении существенных свойств и связей предмета и отвлечении от других, несущественных.

Основными формами логического мышления являются *понятие, суждение, умозаключение*.

Понятие — форма мышления, отражающая существенные свойства, связи и отношения предметов и явлений, выраженная словом или группой слов. Понятия могут быть общими и единичными, конкретными и абстрактными.

Суждение — форма мышления, отражающая связи между предметами и явлениями; утверждение или отрицание чего-либо. Суждения бывают истинными и ложными.

Умозаключение — форма мышления, при которой на основе нескольких суждений делается определенный вывод. Различают умозаключения индуктивные, дедуктивные, по аналогии. *Индукция* — логический вывод в процессе мышления от частного к общему. *Дедукция* — логический вывод в процессе мышления от общего к частному. *Аналогия* — логический вывод в процессе мышления от частного к частному (на основе некоторых элементов сходства).

Индивидуальные различия в мыслительной деятельности людей связаны с такими качествами мышления, как широта, глубина и самостоятельность мышления, гибкость мысли, быстрота и критичность ума.

Широта мышления — это способность охватить весь вопрос целиком, не упуская в то же время и необходимых для дела частных деталей. Глубина мышления выражается в умении проникать в сущность сложных вопросов. Качественным, противоположным ей, является поверхностность суждений, когда человек обращает внимание на мелочи и не видит главного.

Самостоятельность мышления характеризуется умением человека выдвигать новые задачи и находить пути их решения, не прибегая к помощи других людей. Гибкость мысли выражается в ее свободе от сковывающего влияния закрепленных в прошлом приемов и способов решения задач, в умении быстро менять действия при изменении обстановки.

Быстрота ума — способность человека быстро разобраться в новой ситуации, обдумать и принять правильное решение.

Торопливость ума проявляется в том, что человек, не продумав всесторонне вопрос, выхватывает какую-либо одну его сторону, спешит вынести решение, высказывает недостаточно продуманные ответы и суждения.

Определенная замедленность мыслительной деятельности может быть обусловлена типом нервной системы — малой ее подвижностью. «Скорость умственных процессов есть фундаментальный базис интеллектуальных различий между людьми» (Г. Айзенк).

Критичность ума — умение человека объективно оценивать свои и чужие мысли, тщательно и всесторонне проверять все выдвигаемые положения и выводы.

К индивидуальным особенностям относится предпочтение человеком наглядно-действенного, наглядно-образного или абстрактно-логического вида мышления.

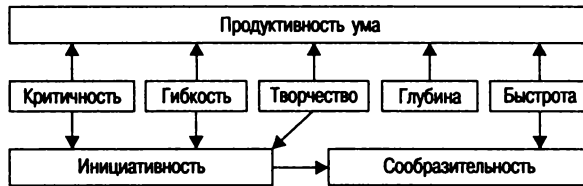


Рис. 3.25. Составляющие продуктивности ума

Способы активизации мышления и стили мышления

Способы активизации мышления. Теперь обратимся к тому, как можно содействовать развитию мышления.

В первую очередь необходимо отметить особую роль самоорганизации, осознания приемов и правил умственной деятельности. Человек должен также управлять такими этапами мышления, как постановка задачи, создание оптимальной мотивации, регулирование направленности произвольных ассоциаций, максимальное включение как образных, так и символических компонентов, использование преимуществ понятийного мышления, снижение излишней критичности при оценке результата. Все это позволяет активизировать мыслительный процесс, сделать его более эффективным.

Увлеченность, интерес к проблеме, оптимальная мотивация — важнейшие факторы продуктивности мышления. Так, слабая мотивация не обеспечивает достаточной развернутости мыслительного процесса, и наоборот, если она слишком сильна, то это эмоциональное перевозбуждение ведет к неправильному использованию полученных результатов, усвоенных ранее методов при решении других новых задач, возникает тенденция к появлению стереотипов. В этом смысле конкуренция не способствует решению сложных мыслительных задач.

Успешному мыслительному процессу препятствует ряд факторов:

- ◆ коснос о, стереотипность мышления;
- ◆ излишняя приверженность к использованию привычных методов решения, что затрудняет возможность взглянуть на задачу по-новому;
- ◆ страх ошибки, боязнь критики, страх «оказаться глупым», излишняя критичность к своим решениям;
- ◆ психическая и мышечная напряженность и т. д.

Чтобы активизировать мышление, можно применить специальные формы организации мыслительного процесса, например «*мозговой штурм*» (метод, предложенный А. Осборном (США), предназначен для продуцирования идей и решений при работе в группе).

Основные правила проведения «мозгового штурма»:

1. Группа состоит из 7–10 человек, желательно, чтобы они обладали разными профессиями (для избежания стереотипности в подходах); в группе имеется лишь несколько человек, сведущих в рассматриваемой проблеме.
2. «Запрет критики»: чужую идею нельзя прерывать, критиковать, можно лишь похвалить, развить чужую идею или предложить свою.
3. Участники должны быть в состоянии релаксации, т. е. психической и мышечной расслабленности, комфорта. Кресла должны быть расположены по кругу.

4. Все высказываемые идеи фиксируются (на магнитофоне, в стенографических записях) без указания авторства.
5. Собранные в результате «мозгового штурма» идеи передаются группе экспертов-специалистов, занимающихся данной проблемой, чтобы отобрать наиболее ценные идеи. Как правило, их оказывается примерно 10%. Участников в состав «жюри» экспертов не включают.

Эффективность этого метода высока. Так, в одной из американских фирм на 300 заседаниях «мозгового штурма» было выдвинуто 15 тысяч идей, и 1,5 тысячи из них были незамедлительно реализованы. «Мозговой штурм», проводимый группой, постепенно накапливающей опыт решения различных задач, положен в основу так называемой *синектики*. Она предложена американским ученым У. Гордоном.

При «синектическом штурме» предусмотрено обязательное выполнение четырех специальных приемов, в основании которых лежит аналогия:

- ◆ прямая (подумайте, как решаются задачи, похожие на данную);
- ◆ личная, или эмпатия (попробуйте войти в образ данного в задаче объекта и рассуждать с этой точки зрения);
- ◆ символическая (дайте в двух словах образное определение сути задачи);
- ◆ фантастическая (представьте, как бы эту задачу решили сказочные волшебники).

Еще один способ активации поиска — *метод фокальных объектов*. Он состоит в том, что признаки нескольких случайно выбранных объектов переносят на рассматриваемый (фокальный, находящийся в фокусе внимания), в результате чего получаются необычные сочетания, позволяющие преодолеть психологическую инерцию и косность. Так, если случайным объектом взят «тигр», а фокальным «карандаш», то получаются сочетания типа «полосатый карандаш», «клыкастый карандаш» и т. д. Рассматривая эти сочетания и развивая их далее, удастся прийти к оригинальным идеям.

Метод морфологического анализа заключается в том, что сначала выделяют главные характеристики объекта (оси), а затем по каждой из них записывают всевозможные варианты (элементы).

Так, рассматривая проблему запуска автомобильного двигателя в зимних условиях, можно взять в качестве осей источники энергии для подогрева, способы передачи энергии от источника к двигателю, способы управления этой передачей и т. д. Элементами же для оси «источники энергии» будут аккумулятор, химический генератор тепла, бензогорелка, работающий двигатель другой машины, горячая вода, пар и т. д. Имея запись по всем осям и комбинируя сочетания разных элементов, можно получить большое число всевозможных вариантов. В поле зрения при этом могут попасть и неожиданные сочетания, которые едва бы пришли в голову.

Способствует интенсификации поиска и *метод контрольных вопросов*, который предусматривает применение списка наводящих вопросов, например: «А если сделать наоборот? А если изменить форму объекта? А если взять другой материал? А если уменьшить или увеличить объект?»

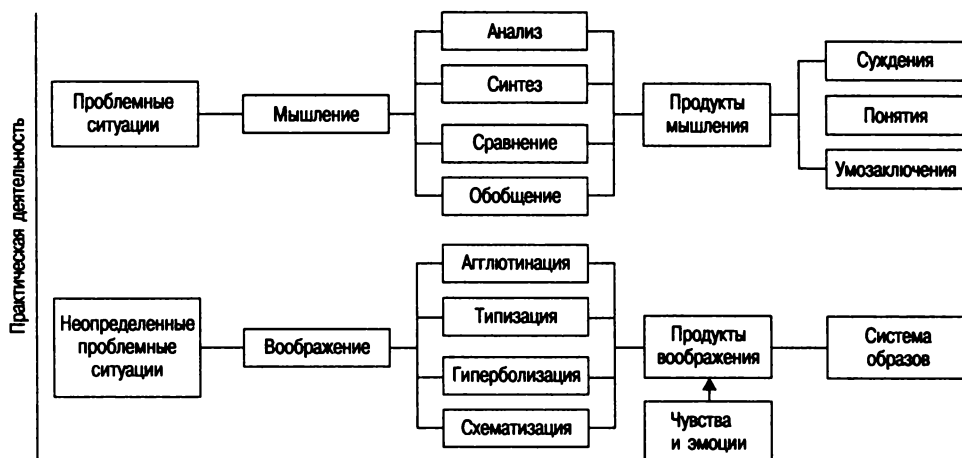


Рис. 3.26. Процессы мышления

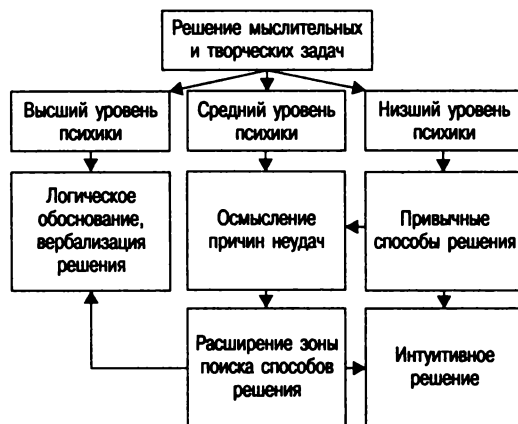


Рис. 3.27. Схема решения мыслительных и творческих задач

Все рассмотренные методы активизации творческих мыслительных возможностей предусматривают целенаправленную стимуляцию ассоциативных образов (воображения).

Развивать и стимулировать мыслительную деятельность человека можно посредством различных задач. Так, для развития способности отделять главное от второстепенного используются задачи с избыточными данными, уводящими от правильного решения. Умение переформулировать проблему, чтобы более глубоко ее понять, развивают задачи с частично неверными данными. В этом случае требуется скорректировать постановку задачи или указать на невозможность ее решения. Умение отличать задачи, допускающие только вероятностное решение, также развивает мышление человека. Проанализировав решение творческих задач, ученые установили ряд закономерностей. Сначала используются первичные, автоматизированные способы решения (что соответствует низшим уровням), причем они реализуются, пока не становится ясно, что данным способом задачу не решить. На следующем этапе происходит осмысление неудач (средний уровень),

осознается их причина, а именно несоответствие средств задаче, формируется критическое отношение к собственным средствам и способам действия. В результате к условиям задачи применяется более широкий круг средств (третий этап, средний уровень), вырабатываются программы «поисковой доминанты». Затем на низшем (неосознанном) уровне отыскивается интуитивное решение, «решение в принципе», а на последних этапах (высший уровень) происходят логическое обоснование, вербализация и формализация решения.

Для усиления творческих мыслительных возможностей прибегают и к «экзотическим» приемам: введению человека в особое суггестивное состояние (активация бессознательного), гипнотическому внушению воплотиться в другую личность, в известного ученого, например Леонардо да Винчи, что резко повышает креативность обыкновенного человека.

Стили мышления. *Синтетический стиль мышления* проявляется в том, чтобы создавать что-то новое, оригинальное, комбинировать несходные, часто противоположные идеи, взгляды, осуществлять мысленные эксперименты. Девиз *Синтезатора* — «Что... если...» Такие люди стремятся создать по возможности более широкую, обобщенную концепцию, позволяющую объединить разные подходы, «снять» противоречия, примирить противоположные позиции. Это теоретизированный стиль мышления, придерживающиеся его любят строить теории, свои выводы строят на их основе, любят замечать противоречия в чужих рассуждениях и обращать на это внимание окружающих людей, заостряют эти противоречия и пытаются найти принципиально новое решение, интегрирующее противоположные взгляды. Они склонны видеть мир постоянно меняющимся и любят перемены из-за самих перемен.

Идеалистический стиль мышления проявляется в склонности к интуитивным, глобальным оценкам без детального анализа проблем. Особенность *Идеалистов* — повышенный интерес к целям, потребностям, человеческим ценностям, нравственным проблемам.

Эти люди учитывают в своих решениях субъективные и социальные факторы, стремятся сглаживать противоречия и акцентировать сходство в различных позициях. Они без какого-либо внутреннего сопротивления воспринимают разнообразные идеи и предложения, успешно решают такие проблемы, где важными факторами являются эмоции, чувства, оценки и прочие субъективные моменты, порой утопически стремясь всех и все примирить, объединить. «Куда мы идем и почему?» — классический вопрос Идеалистов.

Прагматический стиль мышления опирается на непосредственный личный опыт, на использование тех материалов и информации, которые легко доступны. Его приверженцы стремятся как можно быстрее получить конкретный результат (пусть и ограниченный), практический выигрыш. Девиз *Прагматиков* — «Что-нибудь да сработает», «Годится все, что работает». Поведение таких людей кажется поверхностным, беспорядочным, но они придерживаются определенной установки: события в этом мире происходят несогласованно, и все зависит от случайных обстоятельств, поэтому в непредсказуемом мире надо все пробовать: «Сегодня сделаем так, а там посмотрим...» Прагматики хорошо чувствуют конъюнктуру, спрос и предложение, успешно определяют тактику поведения, склоняя в свою пользу сложившиеся обстоятельства, проявляя гибкость и адаптивность.

Аналитический стиль мышления ориентирован на систематическое и всестороннее рассмотрение тех аспектов вопроса или проблемы, которые задаются объективными критериями. Это склонность к логической, методичной, тщательной (с акцентом на детали) манере решения проблем. Прежде чем принять решение, *Аналитики* разрабатывают подробный план и стараются собрать как можно больше информации, объективных фактов, привлекая одновременно и глубокие теории. Они склонны воспринимать мир логичным, рациональным, упорядоченным и предсказуемым, поэтому ищут формулу, метод или рационально обоснованную систему, благодаря которой возможно найти решение той или иной проблемы.

Реалистический стиль мышления ориентирован только на признание фактов. «Реальным» является только то, что можно непосредственно почувствовать, лично увидеть или услышать, к чему можно прикоснуться и т. п. Такое мышление характеризуется конкретностью и установкой на исправление, коррекцию ситуаций, чтобы достичь определенного результата. Проблема для *Реалистов* возникает всякий раз, когда они видят неправильное и хотят это исправить.

Таким образом, можно отметить, что индивидуальный стиль мышления влияет на способы решения проблем, поведение, на личностные особенности.

Расстройства мышления

Психологи хорошо определяют формы расстройства мышления, степень его отклонения от «нормы».

Можно выделить группу кратковременных или незначительных нарушений, которые встречаются у вполне здоровых людей, и такую группу расстройств мышления, которые носят выраженный и болезненный характер.

Говоря о вторых, привлекают классификацию, созданную Б. В. Зейгарник и используемую в отечественной психологии:

1. Нарушения операциональной стороны мышления:
 - ✧ снижение уровня обобщения;
 - ✧ искажение уровня обобщения.
2. Нарушение личностного и мотивационного компонента мышления:
 - ✧ разноплановость мышления;
 - ✧ резонанс.
3. Нарушения динамики мыслительной деятельности:
 - ✧ лабильность мышления, или «скачка идей»;
 - ✧ инертность мышления, или «вязкость» мышления;
 - ✧ непоследовательность суждений;
 - ✧ откликаемость.
4. Нарушения регуляции мыслительной деятельности:
 - ✧ нарушение критичности мышления;
 - ✧ нарушение регулирующей функции мышления;
 - ✧ разорванность мышления.

Кратко поясним особенности указанных расстройств.

Нарушения операциональной стороны мышления проявляются как **снижение уровня обобщения**, когда трудно вычленить общие признаки предметов.

В суждениях же преобладают непосредственные представления о предметах, между которыми устанавливаются лишь конкретные связи. Классифицировать, находить ведущее свойство, выделять общее становится почти невозможным, человек не улавливает переносного смысла пословиц, не может разложить картинки в логической последовательности. Аналогичными проявлениями характеризуется умственная отсталость; при деменции (наступающем старческом слабоумии) у человека, ранее умственно полноценного, также проявляются похожие нарушения и снижается уровень обобщения. Но есть и отличие: умственно отсталые люди, пусть и очень медленно, способны формировать новые понятия и умения, поэтому они обучаемы. Дементные больные, хотя и обладают остатками прежних обобщений, не в состоянии усвоить новый материал, не могут использовать свой прежний опыт, их нельзя обучить.

Искажение процесса обобщения проявляется в том, что в своих суждениях человек отражает лишь случайную сторону явлений, а существенные отношения между предметами не принимаются во внимание. При этом такие люди могут руководствоваться чрезмерно общими признаками, опираться на неадекватные отношения между предметами. Так, больной, которому свойственны такие нарушения мышления, относит гриб, лошадь, карандаш в одну группу по «принципу связи органического с неорганическим». Или он объединяет «жука» и «лопату», объясняя: «Лопатой роют землю, и жук тоже роется в земле». Он может объединять «часы и велосипед», полагая: «Оба измеряют: часы измеряют время, а велосипедом измеряется пространство, когда едут на нем». Подобные расстройства мышления встречаются у больных шизофренией, у психопатов.

Нарушение динамики мышления проявляется по-разному.

Лабильность мышления, или «скачка идей», свойственна тому человеку, который, не успев закончить одну мысль, переходит к другой. Каждое новое впечатление меняет направление его мыслей, он беспрерывно говорит, без всякой связи смеется, его отличают хаотичный характер ассоциаций, нарушение логического хода мышления.

Инертность, или «вязкость мышления», — это такое расстройство, когда люди не могут изменить способ своей работы, суждения, не способны переключаться с одного вида деятельности на другой. Подобные нарушения часто встречаются у больных эпилепсией и как отдаленное последствие перенесенных тяжелых травм мозга. В крайних случаях человек не может справиться даже с элементарным заданием, если оно требует переключения. Поэтому нарушение динамики мыслительной деятельности приводит к снижению уровня обобщения: человек не способен классифицировать даже на конкретном уровне, так как каждая картинка выступает для него единичным экземпляром, и он не в состоянии переключиться на другую картинку, сравнить их между собой и т. д.

Непоследовательность суждений отмечается, когда адекватный характер суждений неустойчив, т. е. правильные способы выполнения мыслительных действий чередуются с ошибочными. При утомлении и колебании настроения это встречается и у вполне здоровых людей. Подобные колебания правильных и ошибочных способов выполнения одного и того же умственного действия случаются у 80% людей с сосудистыми заболеваниями мозга, у 68% больных, перенесших травму мозга, у 66% больных с маниакальным психозом. Колебания были вызваны не сложно-

стью материала — они проявлялись и на простейших заданиях, т. е. свидетельствовали о неустойчивости умственной деятельности.

«Откликаемость» — это неустойчивость способа выполнения действий, проявляющаяся в чрезмерной форме, когда правильные действия чередуются с нелепыми, но человек этого не замечает. Откликаемость проявляется в неожиданном реагировании на различные случайные раздражители окружающей обстановки, не адресованные человеку. В результате этого нормальный мыслительный процесс становится невозможным: любой раздражитель изменяет направление мыслей и действий, человек то реагирует правильно, то его поведение откровенно нелепо, он не понимает, где находится, сколько ему лет и т. п. Откликаемость больных — следствие снижения активности коры мозга. Она разрушает целенаправленность умственной деятельности. Такие нарушения встречаются у больных с тяжелой формой сосудистых заболеваний головного мозга, с гипертонической болезнью.

«Соскальзывание» состоит в том, что человек, рассуждая о каком-либо объекте, неожиданно сбивается с правильного хода мыслей после ложной, неадекватной ассоциации, а затем вновь способен рассуждать правильно, не повторяя допущенной ошибки, но и не исправляя ее.

Мышление связано с потребностями, стремлениями, целями, чувствами людей, поэтому отмечаются нарушения его мотивационного и личностного компонента.

Разноплановость мышления — это расстройство, когда суждения о каком-либо явлении находятся в разных плоскостях. При этом они непоследовательны, происходят на разных уровнях обобщения, т. е. время от времени человек не может правильно рассуждать, его действия перестают быть целенаправленными, он теряет первоначальную цель и не может выполнить даже простое задание. Такие нарушения встречаются при шизофрении, когда мышление «как бы течет по различным руслам одновременно», минуя сущность рассматриваемой проблемы, не имея цели и переключаясь на эмоциональное, субъективное отношение. Именно из-за разноплановости мышления и эмоциональной насыщенности обыденные предметы начинают выступать в роли символов. Например, больной, страдающий бредом самообвинения, получив печенье, приходит к выводу, что сегодня его сожгут в печи (печенье для него выступает символом печи, где его должны сжечь). Подобные нелепые рассуждения возможны оттого, что из-за эмоциональной захваченности и разноплановости мышления человек рассматривает любые предметы в неадекватных, искаженных аспектах.

Резонерство — многоречивые, бесплодные рассуждения, появляющиеся вследствие повышенной аффективности, неадекватного отношения, стремления подвести любое явление под какую-то концепцию, причем интеллект и познавательные процессы у человека в этом случае не нарушены. Резонерство часто характеризуют как склонность «к большому обобщению по отношению к мелкому объекту суждений и к формированию оценочных суждений» (Б. В. Зейгарник).

Нарушение регулирующей функции мышления проявляется достаточно часто даже у вполне здоровых людей. При сильных же эмоциях, аффектах, чувствах суждения человека становятся ошибочными и неадекватно отражают действительность либо его мысли могут остаться правильными, но перестают регулировать поведение, возникают неадекватные действия, нелепые поступки, порой он стано-

вится «невменяемым». «Чтобы чувства взяли верх над разумом, надо, чтобы разум был слаб» (П. Б. Ганнушкин). Под влиянием сильного аффекта, страсти, отчаяния либо в особо острой ситуации у здоровых людей может возникнуть состояние, близкое к «спутанному».

Нарушение критичности мышления. Это неумение обдуманно действовать, проверять и исправлять свои действия в соответствии с объективными условиями, оставление без внимания не только частичных ошибок, но даже абсурдности своих действий и суждений. Ошибки могут исчезать, если кто-то заставит данного человека проверить свои действия, хотя тот чаще реагирует иначе: «И так сойдет». Отсутствие самоконтроля приводит к указанным нарушениям, от которых страдает сам человек, т. е. его действия не регулируются мышлением, не подчинены личностным целям. Целенаправленности лишены и действия, и мышление. Нарушение критичности обычно связано с поражением лобных долей мозга. И. П. Павлов писал: «Сила ума гораздо больше мерится правильной оценкой действительности, чем массой школьных знаний, которых вы можете собрать сколько угодно, но это ум низшего порядка. Гораздо более точная мера ума — это правильное отношение к действительности, правильная ориентировка, когда человек понимает свои цели, предвидит результат своей деятельности, контролируя себя».

«Разорванность мышления» случается, когда человек часами может произносить монологи, хотя рядом присутствуют другие люди. При этом отсутствует связь между отдельными элементами высказываний, нет какой-либо содержательной мысли, лишь невразумительный поток слов. Речь в этом случае не является орудием мысли или средством общения, не регулирует поведение самого человека, а выступает как автоматическое проявление механизмов речи.

При *эйфории, увлеченности* (у некоторых людей в начальной фазе опьянения) происходит необычайное ускорение мыслительного процесса, одна мысль как бы «наstackивает» на другую. Непрерывно возникающие суждения, становясь все более поверхностными, заполняют наше сознание и изливаются целыми потоками на окружающих.

Непроизвольный, непрерывный и неуправляемый поток мыслей называется *ментизмом*. Противоположное расстройство мышления — *штеррунг*, т. е. обрыв мыслительного процесса. Оба этих вида встречаются почти исключительно при шизофрении.

Неоправданная «обстоятельность мышления» — это тот случай, когда оно становится как бы вязким, малоподвижным, при этом обычно утрачивается способность выделять главное, существенное. Рассказывая о чем-либо, люди, страдающие таким расстройством, старательно, бесконечно описывают всякие мелочи, подробности, не имеющие никакого значения детали.

Люди эмоциональные, возбудимые иногда пытаются объединять несопоставимое: совершенно разные обстоятельства и явления, противоречащие друг другу идеи и положения. Они допускают подмену одних понятий другими. Такое «субъективное» мышление называют *паралогическим*.

Привычка к шаблонным решениям и выводам может привести к неспособности самостоятельно находить выход из неожиданных ситуаций и принимать оригинальные решения, т. е. к тому, что в психологии называют **функциональной ригидностью мышления**. Эта особенность связана с чрезмерной его зависимостью

от накопленного опыта, чья ограниченность и повторяемость затем приводят к стереотипам.

Ребенок или взрослый мечтает, воображая себя героем, изобретателем, великим человеком и т. п. Выдуманный фантастический мир, отражающий глубинные процессы нашей психики, у некоторых людей становится определяющим фактором мышления. В этом случае можно говорить об *аутистическом мышлении*. Аутизм означает столь глубокое погружение в мир своих личных переживаний, что исчезает интерес к реальности, теряются и слабеют контакты с ней, неактуальным становится стремление общаться с окружающими.

Крайняя степень расстройства мышления — **бред**, или **«интеллектуальная мономания»**. Бредовыми считаются мысли, идеи, рассуждения, не соответствующие действительности, явно противоречащие ей. Так, нормально рассуждающие и мыслящие люди вдруг начинают выражать весьма странные с точки зрения окружающих идеи, и переубедить их невозможно. Одни, не имея медицинского образования, изобретают «новый» способ лечения, например, рака, и все силы отдают борьбе за «внедрение» своего гениального открытия («бред изобретательства»). Другие разрабатывают проекты по совершенствованию общественного устройства и готовы на все ради борьбы за счастье человечества («бред реформаторства»). Третьи поглощены житейскими проблемами: они или круглосуточно «устанавливают» факт неверности своего супруга, в котором, впрочем, и так заведомо убеждены («бред ревности»), либо, уверенные, что в них все влюблены, назойливо пристают с любовными объяснениями к окружающим («эротический бред»). Наиболее распространенным является «бред преследования»: с человеком якобы плохо обращаются на службе, подсовывают ему самую трудную работу, издеваются, угрожают, начинают преследовать.

Интеллектуальное качество и степень «убедительности» бредовых идей зависят от возможностей мышления того, кто ими «захвачен». Обнаружить их далеко не просто, да и не всегда возможно. Поэтому бредовые интерпретации и положения могут легко «заражать» окружающих, а в руках фанатичных или параноидальных личностей оказываются грозным социальным оружием.

Воображение

Наряду с восприятием, памятью и мышлением важную роль в деятельности человека играет воображение. В процессе отражения окружающего мира человек вместе с восприятием того, что действует на него в данный момент, или зрительным представлением того, что воздействовало на него раньше, создает новые образы.

► **Воображение** — это психический процесс создания нового в форме образа, представления или идеи.

Человек может мысленно представить себе то, что в прошлом не воспринимал или не совершал, у него могут возникать образы предметов и явлений, с которыми он раньше не сталкивался. Воображение свойственно только человеку и является необходимым условием его трудовой деятельности.

Будучи необходимым условием трудовой деятельности человека, оно всегда направлено на его практические занятия. Прежде чем приступить к действиям, он представляет, что и как следует делать. Таким образом, человек заранее создает

образ материальной вещи, которая будет изготавливаться на практике. Эта способность человека заранее представлять конечный итог своего труда, а также процесс создания материальной вещи резко отличают человеческую деятельность от «деятельности» животных, иногда очень искусной.

Физиологическую основу воображения составляет образование новых сочетаний из тех временных связей, которые уже сформировались в прошлом опыте. При этом простая актуализация уже имеющихся не ведет к созданию нового. Последнее предполагает такое сочетание, которое образуется из временных связей, ранее не сочетавшихся. При этом важна вторая сигнальная система — слово, поскольку процесс воображения представляет собой совместную работу обеих сигнальных систем. Все наглядные образы неразрывно связаны со словом. Как правило, оно служит источником появления образов, контролирует путь становления их, является средством их удержания, закрепления, изменения.

Воображение всегда есть определенный отход от действительности. Но в любом случае его источник — объективная реальность.

В психологии различают *произвольное* и *непроизвольное* воображение. Первое проявляется, например, в ходе целенаправленного решения научных, технических и художественных проблем, когда имеется осознанная и отрефлексированная поисковая доминанта, второе — в сновидениях, так называемых измененных состояниях сознания и т. д.

Особую форму воображения образует *мечта*. Она обращена к сфере более или менее отдаленного будущего и не предполагает немедленного достижения реального результата, а также его полного совпадения с образом желаемого. Вместе с тем мечта может стать сильным мотивирующим фактором творческого поиска.

Виды воображения

Можно выделить несколько видов воображения, основные среди которых — **пассивное** и **активное**. Пассивное, в свою очередь, делится на *произвольное* (мечтательность, грезы) и *непроизвольное* (гипнотическое состояние, фантазия в сновидениях). Активное воображение включает в себя *артистическое*, *творческое*, *критическое*, *воссоздающее* и *антиципирующее*. Близка к этому *эмпатия* — способность понимать другого человека, проникаться его мыслями и чувствами, сострадать, сопереживать, радоваться за другого.

Активное воображение всегда направлено на решение творческой или личностной задачи. Человек оперирует фрагментами, единицами конкретной информации в определенной области, различным образом их комбинируя. Стимуляция такого процесса создает объективные возможности для того, чтобы возникли оригинальные новые связи между зафиксированными в памяти человека и общества условиями. В активном воображении мало мечтательности и «беспочвенной» фантазии. Оно связано с будущим и оперирует временем как вполне определенной категорией (т. е. человек не теряет чувства реальности, не ставит себя вне временных связей и обстоятельств). Это воображение направлено больше вовне, человек занят средой, обществом, деятельностью и в меньшей степени внутренними субъективными проблемами. Активное воображение, наконец, и пробуждается задачей, и ею направляется, оно определяется волевыми усилиями и поддается волевому контролю.

Воссоздающее воображение — один из видов активного, когда происходит конструирование новых образов, представлений в соответствии с воспринятой извне стимуляцией в виде словесных сообщений, схем, условных изображений, знаков и т. д. Несмотря на то что его продуктами являются совершенно новые, ранее не воспринимаемые человеком образы, оно основано на прежнем опыте.

Антиципирующее воображение лежит в основе очень важной способности человека: предвосхищать будущие события, предвидеть результаты своих действий и т. д. Этимологически *предвидеть* тесно связано со словом «видеть», что показывает важность осознания ситуации и перенесения определенных ее элементов в будущее, что основано на знании или предугадывании логики развития событий. Благодаря этой способности человек может «мысленным взором» увидеть, что произойдет с ним, с другими людьми или окружающими вещами в будущем. Ф. Лерш назвал это прометеевской (глядящей вперед) функцией воображения, которая зависит от величины жизненной перспективы: чем моложе человек, тем сильнее и ярче его воображение ориентировано вдаль. У пожилых и старых людей воображение в большей мере связано с событиями прошлого.

Творческое воображение — вид воображения, когда человек самостоятельно создает новые образы и идеи, представляющие ценность для других людей или общества в целом и которые воплощаются («кристаллизуются») в конкретные оригинальные продукты деятельности. Творческое воображение является необходимым компонентом и основой всех видов творческой деятельности человека.

Его образы создаются благодаря различным интеллектуальным операциям. В структуре творческого воображения различают два их типа. Посредством первого формируются идеальные образы, с помощью второго перерабатывается готовая продукция.

Один из первых психологов, изучавших эти процессы, Т. Рибо, выделил две основные операции: диссоциацию и ассоциацию. *Диссоциация* — отрицательная и подготовительная операция, в ходе которой раздробляется чувственно данный опыт. В результате такой предварительной обработки опыта его элементы способны дать новое сочетание.

Без предварительной диссоциации творческое воображение невозможно. Это первый его этап, стадия подготовки материала. Невозможность диссоциации — существенное препятствие для творческого воображения.

Ассоциация — создание целостного образа из его элементов. Она дает начало новым сочетаниям, новым образам.

Существуют и другие интеллектуальные операции, например способность мыслить по аналогии с частным и чисто случайным сходством.

Пассивное воображение подчинено внутренним, субъективным факторам. Оно подчиняется желаниям, которые представляются при фантазировании осуществленными. В образах пассивного воображения «удовлетворяются» неудовлетворенные, большей частью неосознанные, потребности личности. Все это направлено на усиление и сохранение положительно окрашенных эмоций и на вытеснение, редукцию отрицательных аффектов.

В процессе такого пассивного воображения осуществляется нереальное, мнимое удовлетворение какой-либо потребности или желания. В этом и состоит отличие от реалистического мышления, направленного на действительное, а не мнимое удовлетворение потребностей.

Материалами пассивного воображения, так же как и активного, являются образы, представления, элементы понятий и другая информация, почерпнутая из опыта. Синтез, реализуемый в воображении, обретает разные формы:

- ◆ агглютинация: «склеивание» различных, несоединимых в повседневной жизни качеств, частей;
- ◆ гиперболизация: увеличение или уменьшение предмета, а также изменение отдельных частей;
- ◆ схематизация: отдельные представления сливаются, различия сглаживаются, а черты сходства выступают четко;
- ◆ типизация: выделение существенного, повторяющегося в однородных образах;
- ◆ заострение: подчеркивание каких-либо отдельных признаков.

Речь

Важнейшее достижение, позволившее человеку задействовать общечеловеческий опыт (как прошлый, так и настоящий), — речевое общение, которое складывалось благодаря трудовой деятельности. Речь — это язык в действии. Язык — система знаков, в которую входят слова с их значениями и синтаксис (набор правил построения предложений).

Значение слова представляет собой отношение знака (слова в данном случае) к обозначаемому в реальной действительности объекту вне зависимости от того, как он представлен в индивидуальном сознании.

Напротив, личностный смысл — отражение в индивидуальном сознании того места, которое занимает данный предмет (явление) в системе деятельности человека. Если значение объединяет социально значимые признаки слова, то личностный смысл — это субъективное переживание его содержания.

Язык — это:

- 1) средство существования, передачи и усвоения общественно-исторического опыта;
- 2) средство общения (*коммуникации*);
- 3) орудие интеллектуальной деятельности (*восприятия, памяти, мышления, воображения*).

Выполняя первую функцию, язык служит средством кодирования информации об изученных свойствах предметов и явлений. Благодаря ему информация об окружающем мире и самом человеке, полученная предшествующими поколениями, становится достоянием последующих поколений людей.

Будучи средством общения, язык помогает воздействовать на собеседника — прямо (если мы непосредственно указываем на то, что надо сделать) или косвенно (если мы сообщаем ему сведения, важные для его деятельности, на которые он будет ориентироваться как сразу, так и потом в соответствующей ситуации).

Функция языка как орудия интеллектуальной деятельности связана прежде всего с тем, что человек, выполняя что-либо, сознательно планирует свои действия. Так, язык — это главное орудие планирования интеллектуальной деятельности, да и вообще решения мыслительных задач.

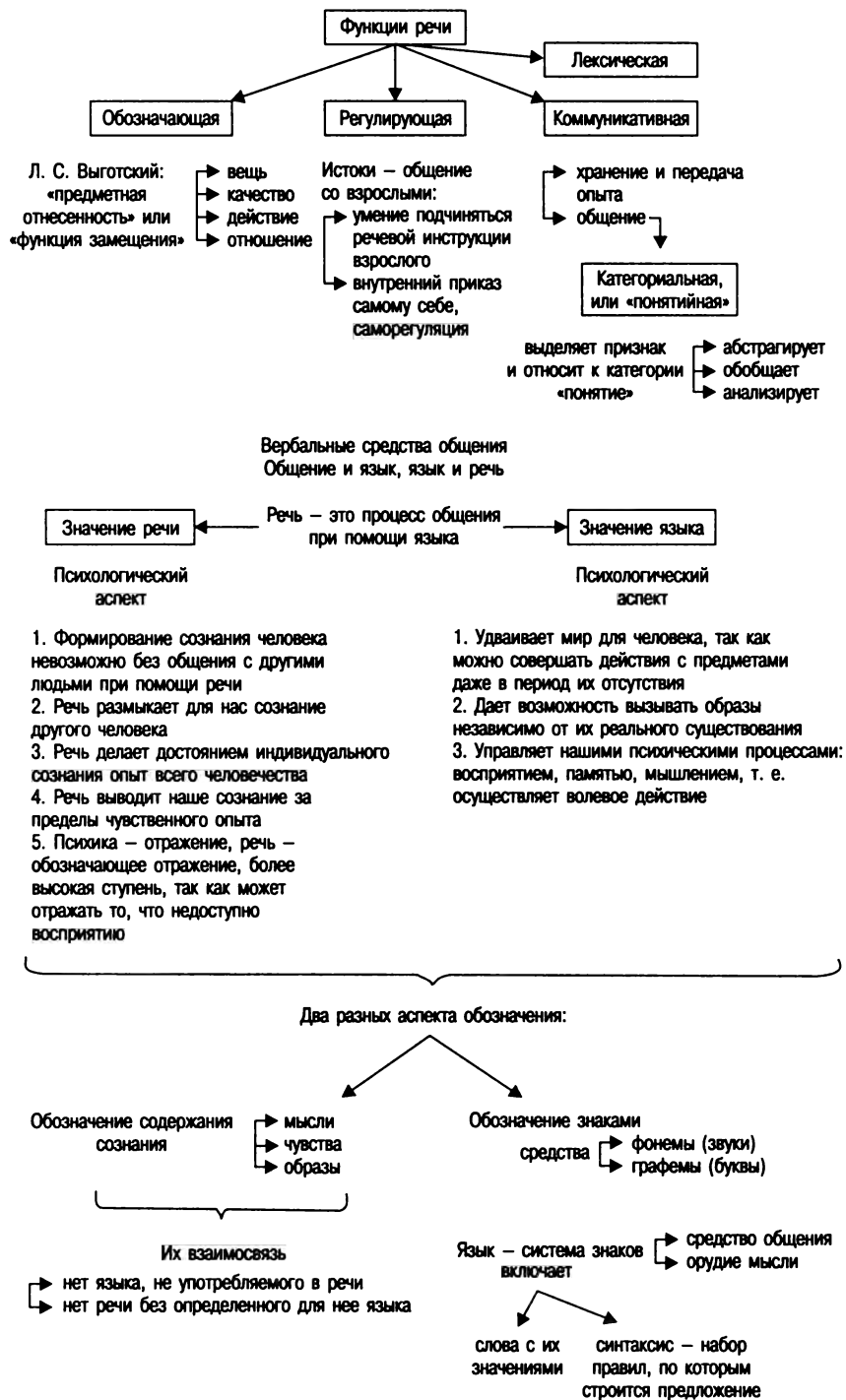


Рис. 3.28. Вербальные средства общения. Общение и язык. Язык и речь. Функции речи

Речь выполняет три функции:

- ◆ сигнификативную (обозначения);
- ◆ обобщения;
- ◆ коммуникации (передача знаний, отношений, чувств).

Сигнификативная функция отличает речь человека от коммуникации животных. У людей со словом связано представление о предмете или явлении. Взаимопонимание в процессе общения основано, таким образом, на единстве обозначения предметов и явлений воспринимающим и говорящим.

Функция *обобщения* связана с тем, что слово обозначает не только отдельный, данный предмет, но и целую группу сходных предметов и всегда является носителем их существенных признаков.

Третья функция речи — *коммуникация*, т. е. передача информации. Если первые две функции можно рассматривать как внутреннюю психическую деятельность, то эта выступает как внешнее речевое поведение, направленное на контакты с другими людьми. У нее три аспекта — информации, выражения и волеизъявления.

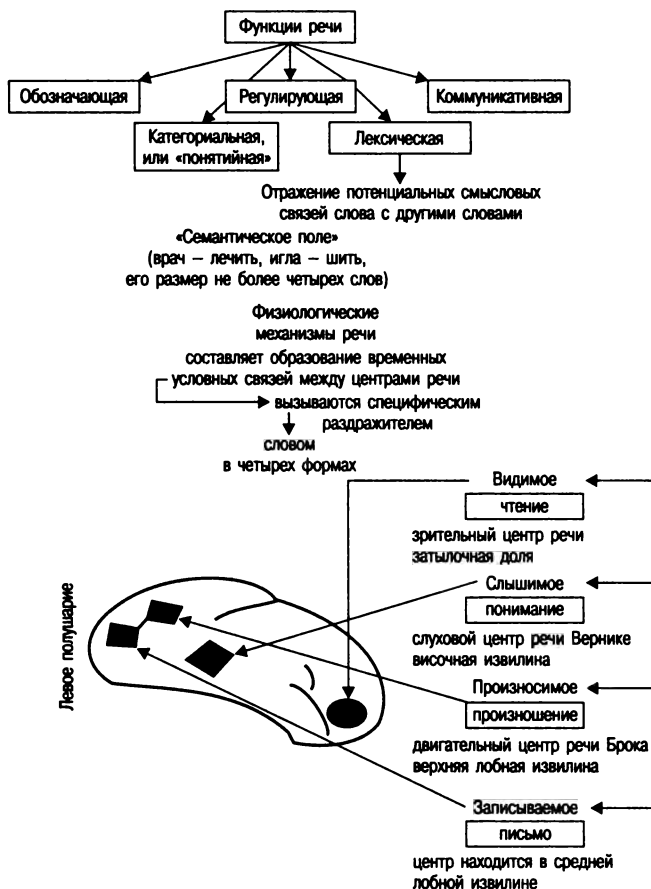


Рис. 3.29. Функции речи. Физиологические механизмы речи

Информационный аспект проявляется в передаче знаний и тесно связан с функциями обозначения и обобщения.

Выразительный помогает передать чувства и отношения говорящего предмету сообщения.

Волевой аспект направлен на то, чтобы подчинить слушателя замыслу говорящего.

Виды речевой деятельности и их особенности. В психологии различают два основных вида речи: **внешнюю** и **внутреннюю**. Первая включает устную (диалогическую и монологическую) и письменную.

Диалогическая речь — это речь поддерживаемая; собеседник задает уточняющие вопросы, подавая реплики, может помочь закончить мысль (или переориентировать ее). *Диалог* — это непосредственное общение двух или нескольких человек.

Разновидность диалогического общения — беседа, когда диалог имеет тематическую направленность.

Монологическая речь — длительное, последовательное, связное изложение системы мыслей, знаний одним лицом. Она связана с определенным контекстом. В содержательном отношении к ней предъявляются требования последовательности и доказательности изложения. Другое условие, близкое первому, — грамматически правильное построение предложений. Монолог не допускает неверного построения фраз. Он требует также соответствующего темпа и звучания речи.

Содержательная сторона монолога должна сочетаться с выразительной. Выразительность же создается как языковыми (умение употребить подходящее слово, словосочетание, нужную синтаксическую конструкцию, которые наиболее точно передают замысел говорящего), так и неязыковыми коммуникативными средствами (интонация, система пауз, медленное, послоговое произношение какого-то слова или нескольких слов, выполняющее в устной речи функцию своеобразного подчеркивания, мимика и жестикуляция).

Письменная речь представляет собой разновидность монологической. Она более развернутая, чем устный монолог. Это обусловлено тем, что письменная речь предполагает отсутствие обратной связи с собеседником. Кроме того, она не имеет никаких дополнительных средств воздействия на воспринимающего, кроме самих слов, их порядка и организующих предложение знаков препинания.

Внутренняя речь — это особый вид речевой деятельности. Она представляет собой фазу планирования в практической и теоретической деятельности. Поэтому для нее, с одной стороны, характерна фрагментарность, отрывочность. С другой же — исключаются всяческие недоразумения при восприятии ситуации. Внутренняя речь ситуативна, в этом она близка диалогической. Формируется же она на основе внешней.

Перевод внешней речи во внутреннюю (интериоризация) сопровождается редукированием (сокращением) ее структуры, а переход от внутренней речи к внешней (экстериоризация) требует, наоборот, развертывания структуры внутренней речи, построения ее в соответствии не только с логическими, но и с грамматическими правилами.

Информативность речи зависит во многом от ценности сообщаемых в ней фактов и от способности ее автора к сообщению.

Понятность речи обусловлена, во-первых, ее смыслом, во-вторых, ее языковыми особенностями и, в-третьих, соотношением между ее сложностью и уровнем развития, кругом знаний и интересов слушателей.

Выразительность речи предполагает учет обстановки выступления, ясность и отчетливость произношения, правильную интонацию, умение пользоваться словами и выражениями переносного и образного значения.

Концепции когнитивного и нравственного развития человека

Как развиваются мыслительные процессы начиная с детства и вплоть до зрелого возраста? Согласно концепции Дж. Брунера, наше познание связано с чувствами и двигательной активностью: ничто не может быть включено в мысль, не пройдя сначала через них. Поэтому *сенсомоторное отображение действительности* — решающее в детские годы жизни. К нему вскоре добавляется так называемое *иконическое отображение*, когда ребенок интериоризует и откладывает в памяти образы воспринятых им реальных объектов. Такое представление мира с помощью мысленных образов служит первым шагом к символическому представлению и характерно для школьного возраста.

В течение подросткового и юношеского периодов мир образов постепенно уступает место понятиям — символическим отображениям предметов. Стимулом для такого перехода служит в основном речь. Брунер подчеркивает, что язык — важнейшее орудие развития когнитивных процессов.

Такая же точка зрения, согласно которой протекание познавательных процессов неотделимо от развития речи, была высказана еще в 1934 г. отечественным психологом Л. С. Выготским. Язык — это не только средство передачи культурного наследия, но и регулятор поведения (поскольку слово может вызывать или подавлять то или иное действие).

Согласно концепции Ж. Пиаже, развитие когнитивных процессов представляет собой результат постоянных попыток человека адаптироваться к изменениям окружающей среды. Внешние воздействия заставляют организм либо видоизменять существующие структуры активности, если они не удовлетворяют требованиям адаптации, либо, в случае надобности, вырабатывать новые. Это значит, что приспособление осуществляется с помощью двух механизмов:

- 1) *ассимиляции*, при которой человек пытается приспособить новую ситуацию к существующим структурам и умениям;
- 2) *аккомодации*, когда старые схемы, приемы реагирования модифицируются с целью их приспособления к новой ситуации.

Пиаже выделяет три главные стадии становления познавательных процессов. Первая — **сенсомоторная** — это становление и развитие чувствительных и двигательных структур (первые 2 года жизни ребенка). Вторая — **стадия конкретных операций** (от 2 до 11 лет): слова все больше начинают означать конкретные предметы, а действия постепенно интериоризируются. Так развивается мышление.

Сначала оно носит лишь субъективный характер, будучи сосредоточенным на том, что ребенок видит или знает, а не на действительности как таковой. Таким образом, мышление ребенка на этой стадии эгоцентрично, однако оно позволяет ему манипулировать предметами, сравнивать их, классифицировать, осуществлять над

ними конкретные операции. И лишь к 10 годам ребенок приобретает способность объективно истолковывать конкретную действительность.

Эта способность еще больше укрепляется на третьей стадии — **стадии формальных операций**, когда развивается абстрактное мышление и все возрастающую роль начинают играть гипотезы и дедуктивные заключения. На этом этапе развивается понятийное мышление, позволяющее подростку представлять себе настолько далекие от конкретного опыта числа, как миллиард, или факты из удаленного прошлого, или усваивать сложные биологические классификации и т. п. Согласно Ж. Пиаже, эта стадия достигает полного развития к 14–16 годам. Однако во многих исследованиях было показано, что только часть людей (25–50%) действительно могут мыслить абстрактно.

Исследования Пиаже позволили выделить в каждой стадии свои подстадии, или фазы.

Сенсомоторная состоит из шести подстадий:

1. Врожденные рефлексы (1-й месяц жизни): рефлексы сосания, мигания, хватания вызываются внешними стимулами.
2. Моторные навыки (с 1-го по 4-й месяц): формируются условные рефлексы в результате взаимодействия ребенка с окружающей средой (схватывание бутылочки с соской и т. п.).
3. Циркулярные реакции (с 4-го по 8-й месяц): появление координации между перцептивными системами и моторными движениями (хватание веревки, вызывающее сотрясение погремушки, чтобы заставить ее загреметь).
4. Координация средств и цели (с 8-го по 12-й месяц): действия ребенка становятся все более преднамеренными, направленными на достижение цели.
5. Случайное открытие новых средств (с 12-го по 18-й месяц): потянув скатерть, можно достать лежащие на столе предметы и т. п.
6. Изобретение новых средств (с 18-го по 24-й месяц): поиск новых решений для достижения целей, схватывание желаемых предметов, решение 2–3-фазных задач.

Сенсомоторная стадия характеризуется функционированием наглядно-действенного и становлением наглядно-образного мышления.

Стадия конкретных операций также включает ряд фаз.

Первая — *предоперациональный уровень* (с 2 до 5 лет). Для него характерно развитие образного символического мышления, которое дает возможность ребенку представлять себе объекты с помощью мысленных образов и обозначать их названиями или символами.

Мышление ребенка и взрослого весьма отлично и по форме, и по содержанию. Главные особенности структуры детского мышления — это *эгоцентризм* и *синкретизм*. Первый проявляется в том, что ребенок воспринимает мир как свое продолжение, имеющее смысл только как удовлетворение его потребностей, и не способен посмотреть на мир с чужой точки зрения и уловить связь между предметами. (например, он звонит по телефону бабушке и говорит: «Бабушка, посмотри, какая у меня красивая кукла!»).

Синкретизм мышления проявляется в том, что ребенок вычленяет из целого отдельные детали, но не может связать их между собой и с целым, не способен уста-

новить связи между разными элементами ситуации. Следовательно, он не в состоянии объяснить свои действия, привести доводы в пользу своих утверждений, путает причины и следствия. Согласно Пиаже, манера мышления ребенка характеризуется также *детским реализмом* (например, рисует не то, что видит, а то, что знает, отсюда и «прозрачность» детских рисунков) и *анимизмом* (проецирует свое Я на вещи, наделяя сознанием и жизнью движущиеся предметы: машины, солнце, облака, реки и т. п.). Ей также свойствен *артифициализм* (ребенок убежден, что все сущее создано по воле человека и предназначено для служения ему); например, на вопрос: «Что такое солнце?» он отвечает: «Это чтобы нам светить», а на вопрос: «Кто такая мама?» замечает: «Это кто готовит еду».

Вторая фаза — это первый уровень *конкретных операций* (с 5–6 до 7–8 лет): ребенок может расположить объекты по уменьшению размеров и классифицировать их (например, отнести картинки птиц к группе птиц, а рыб — к рыбам), у него формируется представление о сохранении материала

Следующая подстадия — *второй уровень конкретных операций* (с 8 до 11 лет), когда формируются представления о сохранении массы и объема, о времени и скорости, а также об измерении с помощью эталона.

Стадия формальных операций (с 11–12 до 15 лет): они осуществляются без какой-либо опоры на конкретность, формируется понятийное и абстрактное мышление, функционирующее с помощью понятий, гипотез и логических правил дедукции.

Работы Пиаже показали, что развитие интеллекта состоит в переходе от эгоцентризма через децентрацию к объективной позиции ребенка по отношению к внешнему миру и себе самому. Таким образом, эта теория рассматривает умственное развитие как непрерывную и неизменную последовательность стадий, каждая из которых подготовлена предыдущей и в свою очередь подготавливает последующую.

Другие авторы, например Анри Валлон, рассматривают этапы психической эволюции как прерывистую последовательность реорганизаций, включающих подавление или добавление каких-то функций, и поэтому необходимо изучать возникающие вследствие этого конфликты и противоречия. Валлон отмечает, что развитие когнитивных процессов тесно переплетено с эмоциональным и личностным становлением, причем эмоции в генезисе психической жизни появляются раньше всего остального и ребенок способен к психической жизни только благодаря им, поскольку именно эмоции объединяют ребенка с его социальным окружением. Хотя Валлон не признает единого ритма развития для всех детей, он тем не менее выделяет периоды, каждый из которых характеризуется своими признаками и особенностями взаимодействия ребенка с другими людьми.

Эти последовательные стадии детства таковы:

1. *Импульсивная* (до 6 месяцев): стадия рефлексов, автоматически развивающихся в ответ на раздражения; затем появление условных рефлексов.
2. *Эмоциональная* (с 6-го по 10-й месяц): характеризуется накоплением репертуара эмоций (страх, гнев, отвращение, радость и пр.), позволяющих ребенку устанавливать контакты с людьми и влиять на их поведение. У маленького ребенка движения тела свидетельствуют о психической жизни, будучи внешним выражением эмоций. Первые формы его контакта со средой носят аффективный

характер, ребенок полностью погружен в свои эмоции, и поэтому он сливается с соответствующими ситуациями, которые вызывают эти реакции. Ребенок еще не способен воспринимать себя как существо, отличное от других людей.

3. *Начало практического мышления* (с 10-го по 14-й месяц): начинает узнавать звуки, слова, жесты, выражать свои желания и жестикуляцией, и словами.
4. *Проективная стадия* (с 14 месяцев до 3 лет): развитие независимости ребенка благодаря овладению ходьбой, речью; ребенок способен исследовать и воздействовать на объекты, названия которых он узнает одновременно с их свойствами. Происходит переход от действия к мысли, и это становится возможным благодаря подражанию. Поведение по образцу действий других людей, согласно социальной модели, которая усваивается, ассимилируется человеком, показывает связь социума и психики ребенка. Его реакции постоянно должны быть дополнены, поняты, проинтерпретированы взрослыми. Ребенок — существо социальное, эта природа человека не насаждается внешними влияниями, а выступает как абсолютная необходимость. Такой подход отличает концепцию Валлона от представлений З. Фрейда (социального в природе человека нет) и от социологической концепции Э. Дюркгейма (в человеке все социально, биология полностью отрицается). Для созревания нервной системы необходимо упражнение, а оно уже заключено в природе эмоций, моторики, имитации.
5. *Персоналистская стадия* (с 3 до 6 лет). Она включает три периода:
 - 1) Период противопоставления (в 3 года), когда ребенок начинает испытывать потребность утверждать и завоевывать свою самостоятельность, что приводит его ко многим конфликтам. Ребенок противопоставляет себя другим, самоутверждается и при этом невольно оскорбляет окружающих, родителей, проявляет непослушание, негативизм. Этот кризис необходим. С этого момента, как отмечает Валлон, ребенок начинает осознавать свою внутреннюю жизнь. В когнитивном же плане он приобретает способность различать предметы по форме, цвету, размерам.
 - 2) Период нарциссизма (в 4 года): ребенок проявляет усиленный интерес к самому себе, стремится выставить себя в выгодном свете, верит в свои сверхспособности (например, что он сильнее тока), упорствует в достижении своих желаний и целей. В когнитивном плане восприятие становится более абстрактным, он способен различать линии, графические обозначения.
 - 3) Период подражания (в 5 лет): ребенок проявляет внимание к миру, испытывает привязанность к людям, поэтому его воспитание в этот период «должно быть насыщено симпатией» (Валлон). Если в этом возрасте ребенка лишить такой привязанности, он может стать жертвой страхов и тревожных переживаний или у него наступит психическая атрофия, след которой сохраняется в течение всей жизни. В этот период ребенок подражает и усваивает роли, придумывает себе героя.

На протяжении всей персоналистской стадии мышление ребенка отмечено синкретизмом; он расшифровывает ситуации по какой-нибудь одной детали или по набору деталей, между которыми не способен установить причинно-следственные связи.

6. *Учебная стадия* (с 6 до 12 лет): ребенок поворачивается к внешнему миру, осваивает знания о вещах, их свойствах, различные формы активности. Мышление становится более объективным, формируются интеллектуальные умения и операции.
7. На *стадии полового созревания* внимание подростка сосредоточивается на самом себе и своих потребностях. Он узнает себя как средоточение различных возможностей, утверждает свою независимость и оригинальность. Личность отыскивает свою роль и оправдание в различных общественных отношениях, которые она должна принять и где кажется незначительной. Человек сравнивает значимость этих отношений и измеряет себя ими. Таким образом, заканчивается детство, осуществляется подготовка к жизни. В когнитивном плане развивается способность к рассуждениям, к связыванию воедино абстрактных понятий.

Умственные способности человека достигают расцвета к 18–20 годам и до 60 лет существенно не снижаются. Различия между умственным потенциалом в старости и молодости выявляются, если учитывать скорость мыслительной реакции и уровень памяти. С возрастом снижается скорость мышления, ухудшается кратковременная память, скорость заучивания и приема информации, затрудняется процесс организации материала во время запоминания. Резкое ослабление умственной деятельности наблюдается у людей незадолго перед смертью. Нарушения познавательных процессов могут происходить в результате соматических и психических заболеваний (см. о нарушениях в главе 4).

Нравственное развитие

Нравственность (способность выносить моральные суждения) тесно связана с когнитивным развитием. Ее уровни (согласно теории французского исследователя Л. Кольберга) имеют следующую градацию:

1. *Преднравственный* (до 10 лет).
2. *Конвенциональный* (с 10 до 13 лет): ориентация на принципы других людей и на законы.
3. *Постконвенциональный* (с 13 лет): человек судит о поведении исходя из собственных критериев.

Кроме того, выделяется ряд стадий:

1. На первой ребенок оценивает поступок как плохой или хороший в соответствии с правилами, усвоенными им от взрослых; он склонен судить о поступках по важности их последствий, а не по намерениям человека («гетерономная мораль»), суждение выносится в зависимости от того вознаграждения или наказания, которое может повлечь за собой этот поступок.
2. На второй стадии суждение о поступке выносится в соответствии с той пользой, которую из него можно извлечь, и ребенок начинает судить о поступках по обусловившим их намерениям, понимая, что последние важнее результатов совершенного поступка («автономная мораль»).
3. Отличие третьей: суждение основывается на том, получит ли поступок одобрение других людей или нет.

4. На четвертой стадии суждение выносится в соответствии с установленным порядком и официальными законами общества.
5. На пятой стадии оправдание поступка основывается на уважении прав человека или признании демократического принятия решения.
6. На шестой стадии поступок квалифицируется как правильный, если он продиктован совестью, независимо от его законности или мнения других людей.

Кольберг отмечает, что многие люди так никогда и не переходят четвертую стадию, а шестой достигает меньше 10% людей в возрасте 16 лет и старше.

Согласно исследованиям Кэрл Гиллиган, нравственные принципы мужчин и женщин различаются (у первых они основаны на самоутверждении и справедливости, а у вторых ориентированы больше на заботу о другом человеке и самоотречении) и развитие нравственности проходит по-разному. У женщин оно состоит из 3 уровней, между которыми имеются переходные стадии.

Первый — самоозабоченность, или эгоизм. Женщина сосредоточена на удовлетворении своих желаний, и ее интересуют те, кто в состоянии удовлетворить ее потребности и обеспечить ей существование.

На переходной стадии (обычно после замужества) женщина еще сосредоточена на своем благополучии. Но может и учитывать интересы других людей, а также и объединяющие ее с ними связи.

Второй уровень — самопожертвование (обычно после рождения ребенка). Женщина стремится сначала удовлетворить потребности других людей (ребенка, мужа), а затем и свои либо отказывается от своих желаний, ведет себя сообразно ожиданиям других людей, ориентируясь на заботу о ближнем и самоотречение.

На переходном этапе она пытается совместить удовлетворение потребностей других людей, ответственность за которых она продолжает испытывать, и учет своих собственных.

Третий уровень — самоуважение. Достигая его, женщина понимает, что только она сама способна сделать выбор, касающийся ее жизни, если он не причинит вреда людям, связанным с ней семейными или социальными узами. Она начинает все больше принимать в расчет собственные потребности, но не в ущерб другим. В этом смысле третий уровень нравственного сознания перерастает в мораль непротivления.

Интеллект

В настоящее время существует как минимум три трактовки интеллекта:

1. Биологическая трактовка: «способность сознательно приспосабливаться к новой ситуации».
2. Педагогическая трактовка: «способность к обучению, обучаемость».
3. Структурный принцип, сформулированный А. Бине: интеллект как «способность адаптации средств к цели». Согласно этому, интеллект — это совокупность тех или иных умственных способностей человека.

Интеллект человека определяет совокупность познавательных процессов. В ряде психологических концепций интеллект отождествляется с системой умственных операций, со стилем и стратегией решения проблем, с эффективностью индивиду-

ального подхода к ситуации, требующей познавательной активности, с когнитивным стилем. В современной западной психологии наиболее распространенным является понимание интеллекта как биопсихической адаптации к существующим обстоятельствам жизни (В. Штерн, Ж. Пиаже).

«Интеллект — это глобальная способность действовать разумно, рационально мыслить и хорошо справляться с жизненными обстоятельствами» (Векслер). Сегодня большинство психологов согласны с этим определением интеллекта, который рассматривается как способность человека адаптироваться к окружающей среде.

Большинство исследователей пришли к выводу, что уровень общей интеллектуальной активности для индивида постоянен. «Ум сохраняет свою мощность неизменной», — отмечал С. Спирмен. Еще З. Фрейд ввел термин «психической энергии», впоследствии появилось понятие *g-фактора* (от слова *general*) как общего фонда психической активности

Какова структура интеллекта? Существуют различные концепции, дающие ответы на этот вопрос. Так, в начале века Спирмен (1904 г.) сформулировал следующие постулаты: интеллект не зависит от прочих личностных черт человека; не включает в свою структуру посторонние для него качества (интересы, мотивация достижений, тревожность и т. п.); выступает как общий фактор умственной энергии.

Спирмен показал, что успех любой интеллектуальной деятельности зависит от некоего общего фактора, общей способности, выделив *генеральный фактор интеллекта (фактор G)* и *фактор S*, служащий *показателем специфических способностей*. С точки зрения Спирмена, каждый человек характеризуется определенным уровнем общего интеллекта, от которого зависит, как он адаптируется к окружающей среде. Кроме того, у всех людей имеются в различной степени развитые специфические способности, проявляющиеся в решении конкретных задач. Впоследствии Г. Айзенк интерпретировал генеральный фактор как скорость переработки информации центральной нервной системой (умственный темп). Для оценки и диагностики генерального фактора интеллекта применяют скоростные интеллектуальные тесты Айзенка, тест *Прогрессивные матрицы* (Дж. Равена), тесты интеллекта Р. Кеттелла.

Позже Л. Терстоун (1938 г.) с помощью статистических факторных методов исследовал различные стороны общего интеллекта, которые он назвал *первичными умственными потенциями*. Ученый выделил семь таких потенций:

1. Счетная способность, т. е. оперирование числами и выполнение арифметических действий.
2. Вербальная гибкость, т. е. легкость, с которой человек может объясняться, используя наиболее подходящие слова.
3. Вербальное восприятие, т. е. понимание устной и письменной речи.
4. Пространственная ориентация, или способность представлять себе различные предметы и формы в пространстве.
5. Память.
6. Способность к рассуждению.
7. Быстрота восприятия сходств или различий между предметами и изображениями.

Факторы интеллекта, или первичные умственные потенции, как показали дальнейшие исследования, связаны друг с другом, что говорит о существовании единого генерального фактора.

Позже Дж. Гилфорд (1959 г.) выделил 120 факторов интеллекта исходя из того, для каких умственных операций они нужны, к каким результатам приводят и каково их содержание (оно может быть образным, символическим, семантическим, поведенческим). Под операцией Гилфорд понимает умение человека, вернее, психический процесс: понятие, память, дивергентная продуктивность, конвергентная продуктивность, оценивание. Результаты — это форма, в которой информация обрабатывается испытуемым: элемент, классы, отношения, системы, типы преобразований и выводы. В настоящее время подобраны соответствующие тесты для диагностики более 100 указанных Гилфордом факторов.

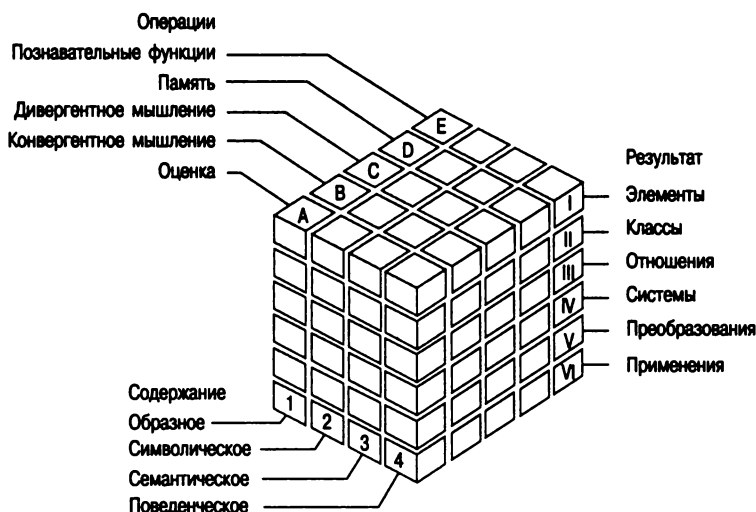


Рис. 3.30. Структура интеллекта по Гилфорду

Его кубическая модель представляет 120 специфических способностей исходя из трех размерностей мышления: о чем мы думаем (содержание), как мы думаем об этом (операция) и к чему приводит умственное действие (результат). Например, при заучивании сигналов азбуки Морзе (E12), при запоминании семантических преобразований, необходимых для спряжения глагола в том или ином времени (DV3), или при оценке измерений поведения, например надо пойти на работу по другому пути (AV4), вовлекаются совсем различные типы интеллекта.

По мнению Р. Кеттелла (1967 г.), у каждого из нас уже с рождения имеется *потенциальный интеллект*, который лежит в основе нашей способности к мышлению, абстрагированию и рассуждению. Это совокупность врожденных способностей, которые необходимы человеку для решения проблем адаптации к окружающей среде. Примерно к 20 годам он достигает наибольшего расцвета. Вместе с тем формируется и «кристаллический» интеллект, состоящий из различных навыков и знаний, которые мы приобретаем по мере накопления жизненного опыта. Он образуется при решении задач адаптации к окружающей среде и требует развития одних способностей за счет других, а также приобретения конкретных навыков. Таким

образом, «кристаллический» интеллект определяется мерой овладения культурой того общества, к которому принадлежит человек.

Фактор потенциального, или свободного, интеллекта коррелирует с фактором «кристаллического», или связанного, интеллекта, так как определяет первичное накопление знаний. С точки зрения Кеттелла, первый тип интеллекта независим от приобщенности к культуре. Его степень определяется уровнем развития третичных зон коры больших полушарий головного мозга. Парциальные, или частные, факторы интеллекта (например, визуализация, или манипулирование зрительными образами) определяются мерой развития отдельных сенсорных и моторных зон мозга. Кеттелл попытался сконструировать тест, свободный от влияния культуры, на специфическом пространственно-геометрическом материале (это — «тест интеллекта, свободный от культуры»).

Д. Хебб (1974 г.) рассматривает интеллект с несколько иных позиций. Он выделяет *интеллект А*. Это тот потенциал, который создается в момент зачатия и служит основой для развития интеллектуальных способностей личности. Что же касается *интеллекта В*, то он формируется в результате взаимодействия потенциального интеллекта с окружающей средой. Оценить можно только такой «*результатирующий*» интеллект В, наблюдая, как человек совершает умственные операции. Поэтому мы никогда не сможем узнать, что представлял собой интеллект А.

В иерархических моделях интеллекта (наиболее популярна предложенная Ф. Верноном) на вершине иерархии помещается генеральный фактор, который указал Спирмен. На следующем уровне находятся два основных групповых фактора: вербально-образовательные способности (вербально-логическое мышление) и практико-технические способности (наглядно-действенное мышление). На третьем уровне — специальные способности: техническое мышление, арифметическая способность и т. д. Наконец, внизу иерархического древа размещены более частные субфакторы.

Интеллектуальные тесты Р. Векслера, широко применяемые для диагностики интеллекта, созданы на основе указанной иерархической модели. Ученый считал, что вербальный интеллект отражает приобретенные человеком способности, а невербальный — природные психофизиологические возможности. Результаты исследований, проведенных на близнецах, показывают, что, напротив, наследственно обусловлены оценки по вербальным заданиям теста Векслера, а успешность выполнения невербальных тестов зависит от социальных факторов, опыта человека (при повторном тестировании успешность решения невербальных тестов повышается существеннее, чем успешность решения вербальных, что означает большую роль эффекта обучения).

Развитие интеллекта зависит от врожденных факторов. На него влияют наследственность, хромосомные аномалии. Так, болезнь Дауна, характеризующаяся нарушением умственного развития ребенка, вызывается наличием лишней третьей хромосомы из 21-й пары хромосом, а также пожилым возрастом родителей, неполноценным питанием и определенными заболеваниями матери во время беременности. Например, недостаток йода в рационе питания матери может обуславливать кретинизм ребенка, или если мать в начале беременности заболевает краснухой, это приводит к необратимым дефектам зрения, слуха, интеллектуальных функций ребенка. Злоупотребление в первые месяцы беременности антибиотиками,

транквилизаторами (элиниумом) или даже аспирином, употребление алкоголя и курение приводят к значительной задержке умственного развития ребенка.

Но с каким бы потенциалом ни родился ребенок, очевидно, что необходимые ему для выживания формы интеллектуального поведения смогут развиваться и совершенствоваться лишь при контакте с той средой, с которой он будет взаимодействовать всю жизнь. Эмоциональное общение новорожденного с матерью, взрослыми имеет решающее значение для его интеллектуального становления.

Существует тесная связь между интеллектуальным развитием детей и их возможностями общаться со взрослыми на протяжении достаточно длительного времени (меньше общения со взрослыми — медленнее интеллектуальное развитие). Исследования Р. Зайонца показали, что чем больше в семье детей, тем ниже их средний коэффициент интеллекта: самые высокие баллы по интеллектуальному развитию получены старшими детьми из тех семей, где всего было 2 ребенка, а самые низкие — младшими в семьях с 9 детьми. Влияет и социальное положение: обеспеченные семьи создают более благоприятные условия для жизни ребенка, развития его способностей, обучения и в конечном счете для его интеллектуального развития.

Воздействуют и методы обучения, направленные на формирование способностей детей. К сожалению, традиционные методы ориентированы скорее на передачу знаний, чем на развитие интеллекта, творчества человека. Интеллектуальное же развитие, как показали исследования Ж. Пиаже, Л. Терстоуна, Н. Бейли, происходит по преимуществу в первые 20 лет жизни, причем с различной скоростью в том или ином возрасте. Этот факт обязательно должны учитывать педагоги. Так, к 6 годам оно свершается более чем на треть, к 8 — наполовину, к 12 — на три четверти, к 18–19 годам человек выходит на пик своих интеллектуальных возможностей. Таким образом, интеллект взрослого человека определяется тем, как сформируются умственные структуры в детстве.

Оценка интеллекта

Наибольшей популярностью пользуется так называемый *коэффициент интеллектуальности*, сокращенно обозначаемый *IQ*, который позволяет соотнести уровень интеллектуальных возможностей индивида со средними показателями его возрастной и профессиональной группы. Можно сравнивать умственное развитие ребенка с возможностями его ровесников. Например, биологический возраст — 8 лет, а умственные способности ближе к группе 6-летних детей, следовательно, таков «умственный» возраст этого конкретного ребенка.

В дальнейшем на основе расчетов соотношения умственного и биологического возраста и был выведен показатель, названный коэффициентом интеллектуальности (*IQ*). Среднее значение *IQ* соответствует 100 баллам, самые низкие приближаются к 0, самые высокие — к 200. Стандартное (т. е. среднее для всех групп) отклонение — 16 баллов.

У каждого третьего человека *IQ* находится между 84–100 баллами, и такова же доля лиц (34%) с показателем от 100 до 116 баллов. Таким образом, эта основная масса (68%) и считается людьми со средним интеллектом. Две другие группы (по 16% в каждой), результаты которых соответствуют крайним показателям шкалы, рассматриваются или как умственно отсталые (люди со сниженным интеллект-

том — IQ от 10 до 84), или как обладающие высокими (выше среднего) интеллектуальными способностями (IQ от 116 до 180).

Психологи и психиатры используют термин *олигофрения (малоумие)*, под которым понимается врожденная или приобретенная в раннем детстве (до 3-летнего возраста) недоразвитость интеллекта. Врожденное слабоумие (олигофрению) следует отличать от приобретенного, которое называют *деменцией*.

Врожденное слабоумие не позволяет больным детям нормально адаптироваться в обществе, что приводит к интеллектуальной неполноценности. Олигофрены отличаются недоразвитостью самых сложных, филогенетически молодых функций психики, мышления и речи, сохраняя эволюционно более древние функции и инстинкты. Олигофрения проявляется в слабости абстрактного мышления, неспособности к обобщению, к отвлеченным ассоциациям. У страдающих ею интеллект отличается сугубо конкретными связями, поэтому его критические возможности снижены, ассоциативно-логическая память остается неразвитой.

Этиология (причина) олигофрении во многом остается неясной, в 90% случаев объяснить ее не удастся. Во многих странах используется термин «умственная отсталость», сокращенно УО. В качестве основного диагностического ее показателя используется коэффициент интеллектуальности. По международным стандартам (они сейчас носят шадящий характер) при $IQ < 50-70$ имеет место легкая умственная отсталость, при $IQ < 50$ — средней тяжести; при $IQ < 35$ — резко выраженная.

Самая тяжелая форма слабоумия — *идиотия*, при ней $IQ = 20$, речь и мышление практически не формируются, преобладают эмоциональные реакции. Средняя степень называется *имбецильностью* ($IQ = 20-50$). Словарный запас людей, относящихся к этой группе, — до 300 слов, они обучаемы, неплохо ориентируются в привычной житейской обстановке. Они достаточно внушаемы, склонны к слепому подражанию, нуждаются в опеке, хотя многие стремятся к самостоятельной жизни, женятся, выходят замуж, находя пару среди себе подобных.

Дебильностью называют легкую степень слабоумия ($IQ < 75\%$), которую трудно отличить от психики на нижней границе нормы. Поведение дебилов достаточно адекватно и самостоятельно, речь развита. Поэтому дебильность замечается не сразу, а обычно в процессе начального обучения. В подростковом возрасте, когда она проявляется, обнаруживаются нарушения абстрактного мышления. Дебилами все понимается буквально, переносный смысл пословиц, метафор не улавливается. Они овладевают преимущественно конкретными знаниями, усвоение теоретических им не дается.

Доля дебилов нигде официально не превышает 3,5%. Но многие сомневаются в этой цифре, так как ни одна страна не заинтересована в информированности об этом. По многим регионам нет вообще никаких данных, а специализированные исследования (в школах, армии, службах занятости) дают данные на порядок выше. Поэтому в ряде стран (в Восточной Азии данная проблема не отмечается) решено, вслед за США, признать легкие формы дебильности нормой и максимально сократить в общедоступных школах долю обязательного учебного материала, требующего способностей к абстрактному мышлению.

У людей «среднего ума» интеллект и творческие способности обычно тесно связаны друг с другом. У человека с нормальным интеллектом обычные творческие способности. Но интеллект и творчество могут расходиться. IQ , при котором это происходит, должен равняться 120.

Коэффициент интеллекта можно измерить тестами. В настоящее время для этого чаще всего используют тест Стенфорд-Бине и шкалы Векслера. При IQ выше 120 корреляция между творческой и интеллектуальной деятельностью исчезает, поскольку творческое мышление имеет свои отличительные черты и не тождественно интеллекту.

Творческое мышление:

- ◆ пластично, т. е. творческие люди предлагают множество решений в тех случаях, когда обычный человек может найти лишь одно или два;
- ◆ подвижно, т. е. для творчески мыслящего человека не составляет труда перейти от одного аспекта проблемы к другому, не ограничиваясь одной-единственной точкой зрения;
- ◆ оригинально, оно порождает неожиданные, небанальные, непривычные решения.

Творцом, так же как и интеллектуалом, не рождаются. Все зависит от того, какие возможности предоставит окружение для реализации того потенциала, что присущ каждому из нас. Как отмечает М. Фергюсон, «творческие способности не создаются, а высвобождаются». Поэтому игровые и проблемные методы обучения способствуют «высвобождению» творческих возможностей учащихся, повышению интеллектуального уровня и профессиональных умений.

Однако, так как уровень способностей и творческая отдача не всегда коррелируют, возникла необходимость определения как интеллектуальной одаренности и продуктивности, с одной стороны, так и творческой одаренности и продуктивности — с другой. Это последнее понятие получило название *коэффициента креативности* (*Cr*). Оказалось, что указанные понятия не всегда взаимосвязаны. В 1960 г. Дж. Гетцельс и П. Джексон опубликовали данные об отсутствии корреляции между показателями интеллекта и креативности.

Креативность, или творческая одаренность

Творческая одаренность и творческая продуктивность характеризуются несколькими иными параметрами:

- ◆ богатство мысли (количество новых идей, продуцируемых за единицу времени);
- ◆ гибкость мысли (скорость переключения с одной задачи на другую);
- ◆ оригинальность;
- ◆ любознательность;
- ◆ способность к разработке гипотезы;
- ◆ иррелевантность — логическая независимость реакции от стимула;
- ◆ фантастичность — оторванность ответа от реальности при наличии определенной логической связи стимула и реакции.

Эти параметры творческого мышления входят в кубическую модель Дж. Гилфорда — модель *дивергентного мышления*, которое предполагает поиск решения по всем возможным направлениям, рассмотрение как можно большего числа вариантов, варьирование путей решения проблемы и, как итог, — неожиданные оригинальные выводы и результаты.

Гилфорд отмечает шесть параметров креативности:

- ◆ способность к обнаружению и постановке проблем;
- ◆ способность к генерированию большого количества идей;
- ◆ семантическая спонтанная гибкость — способность к продуцированию разнообразных идей;
- ◆ оригинальность — способность продуцировать отдаленные ассоциации, необычные ответы, нестандартные решения;
- ◆ способность усовершенствовать объект, добавляя детали;
- ◆ способность решать нестандартные проблемы, проявляя семантическую гибкость, увидеть в объекте новые признаки, найти им новое использование.

Гилфорд разработал батарею тестов для диагностики креативности: 10 тестов на вербальную креативность, 4 — на невербальную.

П. Торранс продолжил исследования креативности и внес новый оттенок в ее понимание как способности к обостренному восприятию пробелов в знаниях, чуткость к дисгармонии. Ученый разработал серию тестов на креативность, адресованную разным людям — от дошкольников до взрослых. Он также разработал программу развития творческих способностей детей: на первом этапе испытуемым предлагались задачи на анаграмму (поиск слова из бессмысленной последовательности букв), чтобы тренировать конвергентное мышление. Затем по картинкам испытуемый должен был развить все вероятные и невероятные обстоятельства, которые привели к изображенной на них ситуации, и спрогнозировать ее возможные последствия. Позднее испытуемому предлагали разные предметы и просили перечислить всевозможные способы их применения. Согласно Торрансу, такой подход к тренингу способностей позволяет освободить личность от задаваемых извне рамок, и тогда человек начинает мыслить творчески и нестандартно. В состав батареи Торранса входит 12 тестов, диагностирующих три сферы творчества: словесное, изобразительное и словесно-звуковое творческое мышление.

Для диагностики уровня креативности могут использоваться разные методики. Многие исследователи считают, что следует отказаться от жестких лимитов времени, отведенных на выполнение задания. М. Воллах и К. Коган предоставляли испытуемым столько времени, сколько им было необходимо для решения задачи; тестирование же проводилось в виде игры, и принимался любой ответ. При данных условиях корреляция между креативностью и уровнем интеллекта была близка к нулю, т. е. свойство креативности обнаруживает свою полную независимость от интеллекта. М. Воллах и К. Коган выявили четыре группы детей с разными уровнями интеллекта и креативности, отличающиеся способами адаптации к внешним условиям и решению задач.

Дети, обладающие высоким уровнем интеллекта и креативности, уверены в своих способностях, имеют адекватную самооценку, проявляют большую инициативу, личную независимость суждений и действий, успешные, одаренные, хорошо адаптируются к социальным условиям. Дети с низким уровнем креативности и высоким интеллекта стремятся к школьным успехам, но крайне тяжело переживают неудачи, боятся высказать свое мнение, пойти на риск, боятся удара по самолюбию, дистанцируются от своих одноклассников.

Дети из третьей группы — с низким уровнем интеллекта и высоким креативности — часто попадают в категорию «изгоев», плохо приспосабливаются к школьным требованиям, имеют хобби и увлечения на стороне; это «странные фантазеры», они остаются непонятыми ни учителями, ни сверстниками.

Четвертая группа — дети с низким уровнем интеллекта и творческих способностей, они внешне хорошо адаптируются, держатся в «середнячках», имеют адекватную самооценку; низкий уровень предметных способностей компенсируется развитием социального интеллекта, общительностью.

Таким образом, если у ребенка одинаково высоки или одинаково низки и интеллектуальные, и творческие способности, он адаптируется в обществе достаточно легко — в отличие от детей, у которых выражен только один тип способностей.

Многие исследователи пытались выявить личностные особенности творческих людей. Наиболее типичные из таковых — антиконформизм, эклектизм, интерес ко всему сложному и новому, а также способность удивляться и восхищаться.

Одаренным людям присущи высокий энергетический уровень, малая продолжительность сна, повышенная познавательная активность, интеллектуальная инициатива: склонность ставить перед собой новые сложные задачи, что, по мнению Д. Б. Богоявленской, является неотъемлемым признаком таланта.

Выделяют следующие уровни интеллектуальной активности:

1. Стимульно-продуктивный уровень интеллектуальной активности: решение задач при помощи гипотез и находок. Испытуемого относят к этому уровню, если при добросовестной и энергичной работе он остается в рамках первоначально найденного способа решения. Этот уровень характеризуется отсутствием «познавательного интереса» и инициативы.
2. Эвристический уровень интеллектуальной активности: открытие закономерностей эмпирическим путем. Имея надежный способ решения, испытуемый анализирует состав, структуру своей деятельности, что приводит к открытию новых, оригинальных способов решения. Это оценивается им самим как «свой способ» и позволяет ему в дальнейшем лучше справляться с другими задачами.
3. Креативный уровень интеллектуальной активности, уровень теоретических открытий: создание теории и постановка новой проблемы. Обнаруженная закономерность становится самостоятельной проблемой, ради которой испытуемый готов даже прекратить предложенную ему в ходе эксперимента деятельность. При этом испытуемые часто выходили на креативный уровень после решения всего нескольких задач; характерная черта теоретического мышления — способность вскрывать существенное путем анализа единичного объекта. Немаловажная особенность этого уровня — самодостаточность, равнодушие к внешней оценке.

Контрольные вопросы

1. Какова структура процесса приема информации?
2. Охарактеризуйте свойства восприятия.
3. Какой вид внимания наиболее эффективен?

4. Какова структура мыслительного процесса решения проблем? Какие виды мышления здесь задействованы?
5. Какие функции выполняет речь?
6. Какие формы и виды речи задействуются в вашей повседневной жизни?
7. Какие виды воображения присущи вам?
8. Сопоставьте теории когнитивного развития, предложенные Пиаже и Валлоном. Какие особенности присущи когнитивному развитию детей в возрасте 4–7 лет?
9. Что такое интеллект и как измерить его уровень?
10. Может ли различаться у одного и того же человека уровень интеллектуальной одаренности и уровень креативности, творческой одаренности?

Рекомендуемая литература

- Айзенк Г. Проверь свой интеллект. — М., 1997.
- Айзенк Г. Узнай свой собственный коэффициент интеллекта. — Кострома, 1993.
- Акимова М. К., Борисова Е. М. и др. Руководство к применению группового интеллектуального теста (ГИТ) для младших школьников. — Обнинск, 1993.
- Акимова М. К., Борисова Е. М. и др. Руководство к применению теста структуры интеллекта Рудольфа Амтхауэра. — Обнинск, 1993.
- Алексеева А., Громова Л. Поймите меня правильно, или Книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы. — СПб., 1993.
- Андреев О. А., Хромов Л. Н. Техника тренировки памяти. — Екатеринбург, 1992.
- Аткинсон Р. Человеческая память и процесс обучения. — М., 1980.
- Баскакова И. Л. Внимание дошкольника, методы развития. — М., 1993.
- Брунер Д. Психология познания. — М., 1977.
- Брушлинский А. В., Поликарпов В. А. Мышление и общение. — Минск, 1990.
- Вейн А. М., Каменецкая Б. И. Память человека. — М., 1973.
- Выготский Л. С. Воображение и творчество в детском возрасте. — СПб., 1997.
- Гиппенрейтер Ю. Б. Введение в общую психологию. — М., 1998.
- Годфруа Ж. Что такое психология? В 2 т. — М., 1994.
- Голубева Э. А. Индивидуальные особенности памяти. — М., 1980.
- Грегори Р. Л. Глаз и мозг: Психология зрительного восприятия. — М., 1970.
- Диагностика умственного развития дошкольников / Ред. Л. А. Венгер, В. В. Холмовская. — М., 1978.
- Дудецкий А. Я., Юлустина Е. Л. Психология воображения (фантазия). — М., 1997.
- Дьюн Д. Психология и педагогика мышления. — М., 1997.
- Дьяченко О. М. Одаренный ребенок. — М., 1997.
- Зейгарник Б. Л. Патопсихология мышления. — М., 1987.
- Кирнос Д. И. Индивидуальность и творческое мышление. — М., 1992.
- Лезер Ф. Тренировка памяти. — М., 1990.
- Ловиненко А. Д. Психология восприятия. — М., 1987.

- Лурия А. Р. Ощущения и восприятие. — М., 1975.
- Матюгин И. Ч., Чаекаберья Е. И. Развитие образной памяти. — М., 1993.
- Миракян А. И. Константность и полифункциональность восприятия. — М., 1992.
- Норманд Д. Память и научение. — М., 1985.
- Панасюк А. Ю. Адаптированный вариант методики Д. Векслера. — М., 1979.
- Петухов В. В. Психология мышления. — М., 1987.
- Пиаже Ж. Речь и мышление ребенка. — СПб., 1997.
- Постовит В. А. Память. — СПб., 1993.
- Психология познавательных процессов. — Самара, 1992.
- Скотт Д. Сила ума. — СПб., 1993.
- Тихомиров О. К. Психология мышления. — М., 1984.
- Туник Е. В. Опросник креативности Д. Джонсона. — СПб., 1997.
- Холодная М. Л. Психология интеллекта. — М., 1997.
- Хрестоматия по ощущению и восприятию. — М., 1975.
- Хрестоматия по психологии: Психология мышления. — М., 1989.
- Цветкова Л. С. Афазия и восприятие. — М., 1997.
- Цветкова Л. С. Мозг и интеллект (нарушение и восстановление интеллектуальной деятельности). — М., 1995.
- Штерн В. Умственная одаренность. — СПб., 1997.

Глава 4

РАЗВИТИЕ СОЗНАНИЯ

Сознание как высшая ступень развития психики

- **Сознание** — высшая, свойственная человеку форма обобщенного отражения объективных устойчивых свойств и закономерностей окружающего мира, а также создание внутренней модели внешнего мира, в результате чего оказываются возможными познание и преобразование окружающей действительности.

Функция сознания — формирование целей деятельности, предварительное мысленное построение действий и предвидение их результатов, что обеспечивает разумное регулирование поведения и деятельности человека. В сознание человека входит определенное отношение к окружающей среде, к другим людям. «Мое отношение к моей среде есть мое сознание», — замечал К. Маркс.

Выделяют следующие **свойства** сознания: *построение отношений, познание и переживание*. Следовательно, сюда включены еще мышление и эмоции. Действительно, основной функцией мышления является выявление объективных отношений между явлениями внешнего мира, а эмоции — создание субъективного отношения человека к предметам, явлениям, людям. В структурах сознания эти формы и виды отношений синтезируются и определяют затем как организацию поведения, так и глубинные процессы самооценки и самосознания.

Реально существуя в едином потоке сознания, образ и мысль могут, окрашиваясь эмоциями, становиться переживанием. «Осознание переживания — это всегда установление его объективной отнесенности к причинам, его вызывающим, к объектам, на которые оно направлено, к действиям, которыми оно может быть реализовано» (С. Л. Рубинштейн).

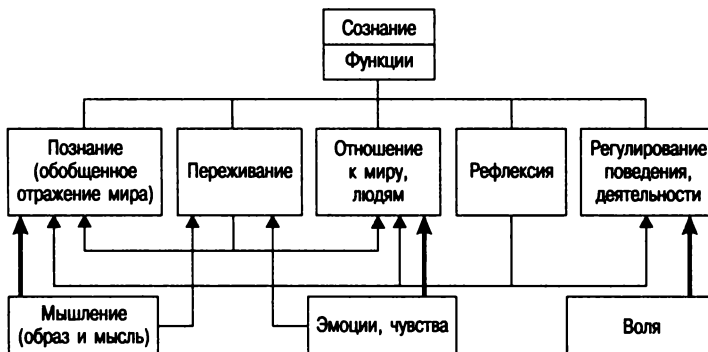


Рис. 4.1. Функции, свойства сознания

Сознание складывается у человека только в социальных контактах. В филогенезе оно развивалось лишь в условиях активного воздействия на природу — при трудовой деятельности. Сознание возможно лишь тогда, когда существует язык, речь, возникающая одновременно с ним в процессе труда.

В онтогенезе сознание ребенка проходит сложный, опосредованный путь. Психику младенца, вообще говоря, нельзя рассматривать как изолированную, самостоятельную. С самого начала существует устойчивая ее связь с психикой матери. В пренатальный и в постнатальный периоды эту связь можно назвать психической (чувственной). Однако ребенок является сначала только пассивным ее элементом, воспринимающей субстанцией, а мать, обладающая психикой, оформленным сознанием, передает не просто психофизическую, но и оформленную благодаря сознанию информацию.

Другой момент — это сама деятельность матери. Первичные органические потребности ребенка в тепле, психологическом комфорте и прочем организуются и удовлетворяются извне ее любовным отношением к своему ребенку. Мать любящим взглядом «вылавливает» и оценивает все ценное, с ее точки зрения, в первоначально беспорядочной реактивности детского организма и постепенно, любя отсекает все отклоняющееся от социальной нормы. Здесь важно и то, что нормы развития, как и материнства, уже присутствуют в человеческом обществе. Так любовью к ребенку мать как бы вытягивает его из органической реактивности, бессознательности и втягивает в человеческую культуру, в сферу сознания людей. З. Фрейд отмечал, что «мать учит любить ребенка»; она «вкладывает» свою любовь (отношение) в его психику, поскольку материнский образ является для детских чувств и восприятия действительным центром всех актов, благ и неприятностей.

Следующий этап развития можно назвать *первичным актом сознания* — это *идентификация ребенка с матерью*, когда он пытается поставить себя на ее место, подражать и уподобиться ей. Это представляет собой, по-видимому, первичное человеческое отношение, материнской любовью прорубленное для ребенка окно в культуру, начальный акт сознания.

Первичное отношение сознания (а не предметное) — это идентификация с культурным символом, поскольку мать выступает как культурный образец социального поведения, а ребенок всего лишь выполняет его. Такова отправная точка жизненного пути человека, развития сознания. И именно идентификация с символами культуры организует человеческое сознание, делает человека человеком. За вычленением смысла, символа и идентификацией с ним следует выполнение, активная деятельность ребенка по воспроизведению образцов человеческого поведения, речи, мышления, сознания, по отражению окружающего мира и регуляции своего поведения.

Но реализация смысла культурного символа, образца влечет за собой активизацию рационализированного им слоя сознания, который может относительно самостоятельно развиваться благодаря рефлексии, анализу (мыслительная деятельность). В некотором смысле осознание противоположно рефлексии. Если оно постигает целостность ситуации, дает картину целого, то рефлексия, напротив, членит целое — например, ищет причину затруднений, анализируя ситуацию, исходя из цели деятельности. Таким образом, осознание — это условие рефлексии, но последняя, в свою очередь, необходима для более высокого, глубокого и верного понимания ситуации в целом.

Наше сознание в своем развитии связано со множеством идентификаций, но реализуются далеко не все. Эти нереализованные потенции и составляют то, что мы обычно обозначаем словом *душа*, которая есть по большей части несознаваемая часть нашего сознания. Хотя, если быть точным, нужно сказать, что символ как бесконечное содержание сознания невозможно до конца реализовать и поэтому сознание периодически возвращается к себе.

Отсюда следует третий фундаментальный акт сознания — осознание невыполненного желания. Так круг развития замыкается, и все возвращается к своему началу.

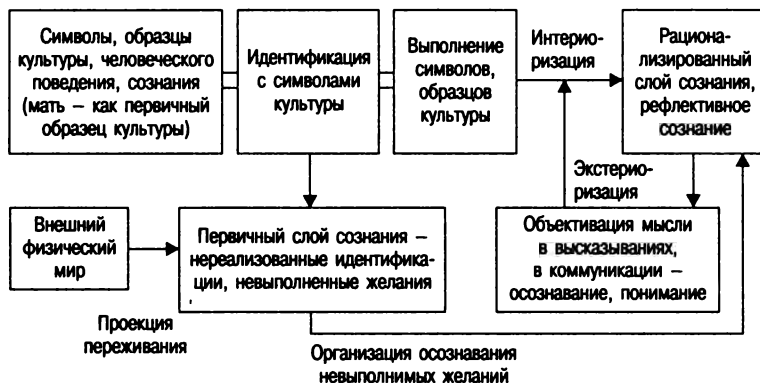


Рис. 4.2. Развитие сознания

Выделяют два слоя сознания (В. П. Зинченко):

1. **Бытийное сознание** (сознание, касающееся бытия), — это:
 - 1) биодинамические свойства движений, опыт действий;
 - 2) чувственные образы.
2. **Рефлексивное сознание** (сознание, касающееся сознания), включающее в себя:
 - ✧ значение;
 - ✧ смысл.

Значение — содержание общественного сознания, усваиваемое человеком. Это могут быть операционные, предметные, вербальные, житейские и научные значения.

Смысл — субъективное понимание ситуации, информации и отношение к ней.

Непонимание связано с трудностями осмысления значений. Процессы взаимной трансформации значений и смыслов (осмысление значений и означение смыслов) выступают средством диалога и взаимопонимания.

На бытийном слое сознания решаются очень сложные задачи, так как для эффективного в той или иной ситуации поведения необходима актуализация нужного в данный момент образа и требующейся двигательной программы. Способ действия должен вписываться в образ мира.

Мир идей, понятий, житейских и научных знаний соотносится со значением (рефлексивного сознания). Мир человеческих ценностей, переживаний, эмоций — со смыслом (рефлексивного сознания). Мир производственной, предметно-практической деятельности — с биодинамической тканью движения и действия (бы-

тийного слоя сознания). Мир представлений, воображения, культурных символов и знаков — с чувственной тканью (бытийного сознания). Сознание имеет отношение ко всем этим мирам и присутствует во всех них.

Центром сознания является сознание собственного Я. Сознание:

- ◆ рождается в бытии;
- ◆ отражает бытие;
- ◆ творит бытие.

Функции сознания:

- ◆ отражательная;
- ◆ порождающая (креативная);
- ◆ регулятивно-оценочная;
- ◆ рефлексивная (основная, она характеризует сущность сознания).

В качестве объекта рефлексии может выступать:

- 1) отражение мира;
- 2) мышление о нем;
- 3) способы регуляции человеком своего поведения;
- 4) сами процессы рефлексии;
- 5) свое личное сознание.

Бытийный слой содержит в себе истоки и начала рефлексивного, поскольку значения и смыслы рождаются в нем. Выраженное в слове значение содержит:

- 1) образ;
- 2) операционное и предметное значение;
- 3) осмысленное и предметное действие.

Слова не существуют только как язык, в них объективировались формы мышления, которые и выражаются посредством самого языка.

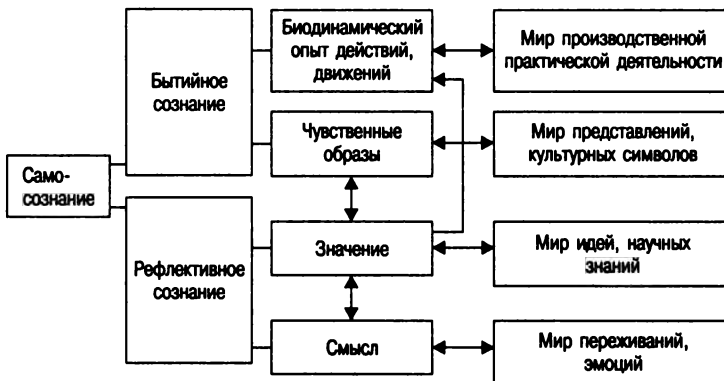


Рис. 4.3. Структура сознания

В зоне ясного сознания отражается малая часть одновременно приходящих из внешней и внутренней среды организма сигналов. Те из них, что попали в эту зону, используются человеком для осознанного управления своим поведением. Осталь-

ные также учитываются организмом для регулирования некоторых процессов, но на подсознательном уровне.

Исследования психологов показали, что в зону ясного сознания попадают незамедлительно те объекты, которые создают препятствия для продолжения прежнего режима регулирования. Возникшие затруднения привлекают внимание и таким образом осознаются. Осознание затрудняющих регуляцию или решение задачи обстоятельств способствует нахождению нового режима регулирования или нового способа решения, но, как только они будут найдены, управление вновь передается в подсознание, а сознание освобождается для разрешения вновь возникающих трудностей.

Эта непрерывная передача управления, дающая человеку возможность решать все новые задачи, опирается на гармоничное взаимодействие сознания и подсознания. Первое привлекается к объекту только на короткий интервал времени и обеспечивает выработку гипотез в критические моменты, когда имеется недостаток информации. Недаром известный психиатр К. Клапаред остроумно заметил, что мы осознаем свои мысли в меру нашего неумения приспособиться.

Типовые же, часто встречающиеся в обычной обстановке задачи человек решает подсознательно. Благодаря такому автоматизму сознание освобождается от рутинных операций (ходьба, бег, профессиональные навыки и т. п.) для новых задач, которые в данный момент могут быть решены только на сознательном уровне. Многие знания, отношения, переживания, составляющие внутренний мир каждого человека, не осознаются им, и вызываемые ими побуждения обуславливают поведение, которое остается непонятным как для самого человека, так и для окружающих. Фрейд показал, что бессознательные побуждения лежат в основе многих очагов скрытого напряжения, которые могут порождать психологические трудности адаптации и даже заболевания.

Большая часть процессов, протекающих во внутреннем мире человека, им не осознается, но в принципе каждый из них может стать осознанным. Для этого нужно выразить его словами — вербализовать. Выделяют:

- 1) *подсознательное*: те представления, желания, действия, устремления, которые ушли сейчас из сознания, но могут потом вернуться в него;
- 2) *собственно бессознательное*: такое психическое, которое ни при каких обстоятельствах не становится сознательным.

Фрейд считал, что бессознательное — это не столько те процессы, на которые не направляется внимание, сколько переживания, подавляемые сознанием, — такие, против которых сознание воздвигает мощные барьеры.

Самосознание

Развитие самосознания и Я-концепции

В социальной психологии выделяют три сферы, в которых осуществляется становление, формирование личности: *деятельность, общение, самосознание*.

В ходе социализации расширяются и углубляются связи человека с людьми, группами, обществом в целом, происходит становление в человеке образа его Я, его самосознания.

Формирование последнего становится венцом развития сознания. В результате человек не только может отражать внешний мир, но, выделив себя в нем, познавать и свой внутренний, переживать его и определенным образом относиться к себе. Мерилом этого отношения являются прежде всего другие люди. Каждый новый социальный контакт меняет представление о себе, делает его более многогранным. Сознательное поведение — это не столько проявление того, каков человек на самом деле, сколько следствие представлений о самом себе, сложившихся на основе общения с ним окружающих.

Образ Я, или *самосознание* (представление о себе), не возникает сразу, а складывается постепенно на протяжении жизни индивида под воздействием многочисленных социальных влияний и включает 4 компонента (по В. С. Мерлину):

- ◆ сознание отличия себя от остального мира;
- ◆ сознание Я как активного начала субъекта деятельности;
- ◆ сознание своих психических свойств, эмоциональную самооценку;
- ◆ социально-нравственную самооценку, самоуважение, которое формируется на основе накопленного опыта общения и деятельности.

В современной науке существуют различные точки зрения на генезис самосознания. Традиционным является понимание его как исходной, генетически первичной формы человеческого сознания, основывающейся на самоощущении, самовосприятии человека, когда еще в раннем детстве у ребенка формируется целостное представление о своем физическом теле, о различении себя и всего остального мира. Исходя из концепции «первичности» способность к самопереживанию оказывается особой универсальной стороной самосознания, которая его порождает.

Существует и противоположная точка зрения, согласно которой самосознание — это высший вид сознания, возникший как результат его развития. «Не сознание рождается из самопознания, из Я, а самосознание возникает в ходе развития сознания личности...» (С. Л. Рубинштейн).

Третье направление психологической науки исходит из того, что сознание внешнего мира и самосознание возникли и развивались вместе, одновременно, будучи взаимообусловленными. По мере объединения «предметных» ощущений складывается представление человека о внешнем мире, а в результате синтеза самоощущений — о самом себе. В онтогенезе самосознания можно выделить два основных этапа: на первом этапе формируется схема собственного тела и чувство Я. Затем, по мере совершенствования интеллектуальных возможностей и становления понятийного мышления, самосознание достигает рефлексивного уровня, благодаря чему человек может осмысливать свое отличие в понятийной форме. Поэтому рефлексивный уровень индивидуального самосознания всегда остается внутренне связанным с аффективным самопереживанием (В. П. Зинченко). Исследования показали, что самоощущение контролируется правым полушарием мозга, а рефлексивные механизмы самосознания — левым.

Осознание себя в качестве устойчивого объекта предполагает внутреннюю целостность, постоянство личности, которая независимо от меняющихся ситуаций способна при этом оставаться сама собой. Ощущение человеком своей единственности поддерживается непрерывностью его переживаний во времени: он помнит о прошлом, переживает настоящее, имеет надежды на будущее. Непрерывность таких переживаний и дает человеку возможность интегрировать себя в единое

целое. Главная функция самосознания — сделать доступными для человека мотивы и результаты его поступков и позволить понять, каков он есть на самом деле, оценить себя. Если оценка окажется неудовлетворительной, то человек может либо заняться самосовершенствованием, саморазвитием, либо, включив защитные механизмы, вытеснить эти неприятные сведения, избегая травмирующего влияния внутреннего конфликта.

Только благодаря осознанию своей индивидуальности возникает особая функция — защитная: стремление защитить свою уникальность от угрозы ее нивелирования.

С самосознанием связана особая значимость того, что важно стать самим собой (сформировать себя как личность), остаться самим собой (невзирая на мешающие воздействия) и уметь поддерживать себя в трудных состояниях. Для подобной самоактуализации (быть собой и даже лучше) необходимо: полностью погрузиться во что-либо без остатка, преодолев желание защититься и свою застенчивость, и переживать погружение, не прибегая к самокритике. Также необходимо делать выбор, принимать решения и брать на себя ответственность, прислушиваться к себе самому, дать возможность проявиться своей индивидуальности; непрерывно развивать свои умственные способности, реализовать свои возможности полностью в каждый данный момент.

Критерии самосознания таковы:

- 1) выделение себя из среды, осознание себя как субъекта, автономного от физической, социальной среды;
- 2) осознание своей активности: «Я управляю собой»;
- 3) осознание себя «через другого» («То, что я вижу в других, это, может быть, и мое качество»);
- 4) моральная оценка себя, наличие рефлексии: осознание своего внутреннего опыта.

Формирование Я-концепции начинается с раннего детства, проходя ряд этапов.

1. Физическое выделение себя из окружающего мира начинается в младенчестве и завершается к 2 годам, когда ребенок понимает, что его тело существует независимо от внешнего мира и принадлежит только ему. Тогда ребенок способен узнавать себя в зеркале, устанавливает границы своих владений («мой ботинок», «моя кукла»), осознавая себя и другого ребенка как отдельных существ.
2. Отношение к себе формируется в дошкольный период. Ребенок, например, считает себя «хорошим» или «неумехой»; в основном такие самооценки прямо отражают отношение к нему окружающих — прежде всего родителей, братьев, сестер. Со временем это становится базисным элементом Я-концепции, хотя впоследствии выявить такие элементы трудно, поскольку они приобретаются в то время, когда речевое развитие ребенка еще не позволяет их адекватно вербализовать.
3. Дошкольники очарованы собой, и поэтому многие их занятия и мысли направлены на то, чтобы как можно больше узнать о себе. Они сравнивают себя с другими детьми, обнаруживая различия в росте, цвете волос, поле, происхождении, симпатиях. Они сравнивают себя со своими родителями, узнают, что у них есть общие с ними черты, и открывают новые для себя формы поведения, кото-

рые стараются перенять. Желая как можно больше узнать о себе, дошкольники задают множество вопросов: откуда они появились, почему им становятся малы их ботинки, хорошие ли они дети или плохие и т. д. По мере того как дети узнают, кто они и что собой представляют, и начинают расценивать себя как активную силу в своем окружении, они создают из разрозненных знаний когнитивную теорию о себе, или «личный сценарий», помогающий им интегрировать поведение. Наиболее сильное влияние на развивающийся у ребенка образ Я обычно оказывают родители, поскольку именно они предоставляют определения правильных и неправильных действий, образцы поведения и оценки поступков, и все это кладется в основу представлений ребенка. Происходит процесс интернализации, в ходе которого социальные правила и нормы поведения становятся собственностью самого дошкольника, т. е. он принимает их как свои ценности. Как же дети интернализуют эти ценности?

4. Вначале ребенок может просто копировать словесные формулировки родителей: например, рисуя мелом на стене, он говорит себе: «Нельзя, нельзя, нельзя!», т. е. делает то, что ему хочется, и в то же время пытается сдержаться. Через несколько месяцев он, вероятно, сможет настолько контролировать себя, что не поддастся побуждению, которое сейчас еще не способен побороть. Развивающаяся Я-концепция и формирующиеся социальные понятия способствуют попыткам детей управлять своим поведением.
5. В школьном возрасте происходит существенное изменение образа Я, напрямую зависящее от успехов/неудач в учебе, от отношения учителей, родителей и сверстников. Если ребенок добивается хороших результатов в учебе, он включает трудолюбие как составную часть в свой образ Я. Дети, не успевающие в школе, могут начать чувствовать себя неполноценными по сравнению со сверстниками, и есть опасность, что это чувство останется у них на всю жизнь, особенно обостряясь в ситуациях оценивания. Если, однако, они все же смогут преуспеть в чем-то, что ценится в их среде (в спорте, музыке, искусстве или иных занятиях), у них сохраняется шанс сберечь трудовой настрой, положительный образ Я и желание доводить дела до конца. Способность видеть себя отличным от других людей, обладающим определенными свойствами, составляет образ Я. Самоуважение означает видение себя человеком, обладающим положительными качествами, т. е. способным достигать успеха в том, что является для него важным. В младшем школьном возрасте оно связано преимущественно с уверенностью в своих академических способностях, которая соотносится со школьной успеваемостью. Дети, которые хорошо учатся в школе, имеют более высокую самооценку, чем не успевающие ученики. Если ребенок принадлежит к социальной среде, где образованию не придается большого значения, его самоуважение может быть вообще не связано с достижениями в учебе.
6. В отрочестве и юности самооценки принимают более отвлеченный характер, подростки заметно озабочены тем, как их воспринимают окружающие. Найти себя, собрать из мозаики знаний о себе собственную идентичность становится первостепенной задачей. Именно в этот период интеллект подростков и юношей достигает такого уровня развития, который позволяет им задумываться над тем, что представляет собой окружающий мир и каким ему следует быть.

С обнаружением этих новых познавательных способностей у юношей и девушек развивается эгоидентичность — целостное, связанное представление о себе.

7. На протяжении всего взрослого периода жизни человек стремится и сохранить достаточно устойчивую Я-концепцию, и изменить ее. Важные события жизни — смена работы, женитьба, рождение детей и внуков, развод, потеря работы, война, личные трагедии — заставляют нас пересматривать отношение к себе. На рис. 4.4 приведены различные факторы, влияющие на Я-концепцию.

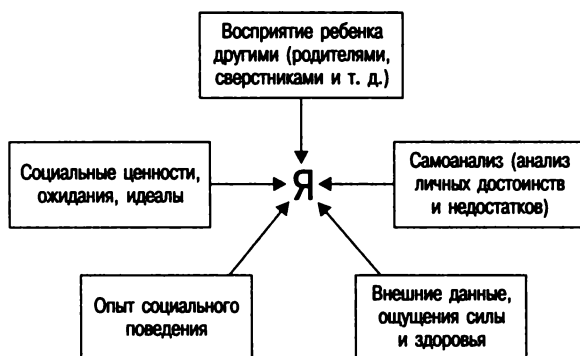


Рис. 4.4. Факторы, влияющие на Я-концепцию

Я-концепция играет важнейшую роль в формировании целостной личности. Представления человека о самом себе даже в детском возрасте и тем более во взрослом периоде жизни должны быть согласованными, не противоречащими друг другу, иначе личность распадется на отдельные фрагменты и человек будет страдать от смешения ролей. Я-концепция включает в себя как реальное, так и идеальное Я — наши представления о том, каковы мы на самом деле и какими бы нам хотелось и следовало быть. Человек, воспринимающий эти два Я как не слишком далеко отстоящие друг от друга, скорее приобретет зрелость и окажется приспособленным к жизни, чем тот, который ставит свое реальное Я намного ниже идеального.

Если какая-то информация идет вразрез с нашими представлениями о себе, мы, скорее всего, не пропустим ее через наш «фильтр». Когда поведение человека согласуется с его образом Я, он часто может обойтись и без одобрения со стороны окружающих: он доволен собой и ему не надо других наград. Это означает, что Я-концепция может выполнять функцию самопоощрения. Но порой она выступает как обвинение человека. Люди, считающие себя неудачниками, могут подсознательно подрывать свои усилия, направленные на исправление ситуации, чтобы сохранить свой привычный образ. Резкая его перемена — даже в лучшую сторону — может восприниматься человеком весьма болезненно, так как ему придется вновь вести борьбу за свою идентичность.

При анализе динамической структуры самосознания используют два понятия: *текущее Я* и *личностное Я*. Первое обозначает конкретные формы осознания себя в настоящем, т. е. непосредственные процессы деятельности самосознания. Второе — это устойчивая структурная схема самоотношения, ядро синтеза «текущих Я». В каждом акте самосознания одновременно выражены элементы самопознания и самопереживания.

Так как отражаются все процессы сознания, человек может не только осознавать, оценивать и регулировать собственную психическую деятельность, но и осознавать себя сознающим, самооценивающим.

В структуре самосознания можно выделить:

- 1) осознание близких и отдаленных целей, мотивов своего Я («Я как действующий субъект»);
- 2) осознание своих реальных и желаемых качеств (реальное Я и идеальное Я);
- 3) познавательные, когнитивные представления о себе («Я как наблюдаемый объект»);
- 4) эмоциональное, чувственное представление о себе.

Таким образом, самосознание включает в себя:

- ◆ самопознание (интеллектуальный аспект познания себя);
- ◆ самоотношение (эмоциональное отношение к самому себе).

Наиболее известная в современной науке модель структуры самосознания предложена К. Г. Юнгом и основана на противопоставлении осознаваемых и неосознаваемых элементов человеческой психики. Он выделяет два ее уровня. Первый — субъект всей человеческой психики — «самость», которая персонифицирует как сознательные, так и бессознательные процессы и поэтому есть как бы тотальная личность. Второй уровень — форма проявления самости на поверхности сознания, осознаваемый субъект, сознательное Я.

Когда человек думает «Я знаю себя», «Я чувствую, что устал», «Я ненавижу себя», то в этом случае он является одновременно и субъектом, и объектом. Несмотря на идентичность Я-субъекта и Я-объекта, все же необходимо их различать. Первую сторону личности принято называть Я, а вторую — самостью. Различие между ними относительно. Я является наблюдающим началом, самость — наблюдаемым. У современного человека первое наблюдает за самостью и чувствами, как если бы те были чем-то отличным от него. Однако может быть и наоборот: Я отслеживает свою склонность наблюдать, и в этом случае оно становится самостью.

Психологи рассматривают последнюю как направленность всей личности на осуществление максимума потенциальных возможностей индивида.

Мерилом для самоотношения человека являются прежде всего другие люди. Каждый новый социальный контакт меняет представление о себе, делая его более многогранным. Сознательное поведение — не столько проявление того, каков человек на самом деле, сколько результат его представлений о себе, сложившихся на основе общения с ним окружающих.

Для самосознания наиболее значимо стать самим собой (сформировать себя как личность), остаться самим собой (невзирая на мешающие воздействия) и уметь поддерживать себя в трудных состояниях.

В структуре самосознания можно выделить 4 уровня:

- ◆ непосредственно-чувственный уровень: самоощущение, самопереживание психосоматических процессов и собственных желаний, переживаний, состояний психики, в результате чего достигается простейшая самоидентификация личности;

- ◆ целостно-образный, личностный уровень: осознание себя как деятельного субъекта; он проявляется как самопереживание, самоактуализация, отрицательная и положительная идентификация и поддержание идентичности Я;
- ◆ рефлексивный, интеллектуально-аналитический уровень: осознание личностью содержания собственных мыслительных процессов, в результате возможно самонаблюдение, самоосмысление, самоанализ, саморефлексия;
- ◆ целенаправленно-деятельный уровень: своеобразный синтез трех указанных уровней, выполнение регулятивно-поведенческих и мотивационных функций благодаря многочисленным формам самоконтроля, самоорганизации, саморегламентации, самовоспитания, самоусовершенствования, самооценки, самокритики, самопознания, самовыражения.

Информационное наполнение структур самосознания связано с двумя механизмами его деятельности: уподоблением, отождествлением себя с кем-то или чем-то («самоидентификация») и интеллектуальным анализом своего Я (рефлексия и саморефлексия).

Джейн Ловингер попыталась описать процесс формирования людьми связанных, непротиворечивых представлений о себе и показала развитие Я-концепции, или «эго» индивида, в виде последовательности предсказуемых стадий. Они зависят от смысловых структур, или истолкований внешнего мира, и от структур характера, предназначенных для осмысления своего опыта и самопонимания.

Первые две стадии — *досоциальная* и *импульсивная* — свойственны маленьким детям. Так, пребывая на досоциальной стадии развития, младенцы озабочены исключительно собственными потребностями и стремятся к получению удовольствия. В раннем детстве, на импульсивной стадии, человек уже достигает идентичности, хотя по-прежнему его преимущественно интересует удовлетворение своих потребностей. Дети оценивают собственные действия как хорошие или плохие, основываясь исключительно на том, поощряют их за это или наказывают. Их представление о мире эгоцентрично и конкретно. Ловингер обнаружила, что некоторые дети, подростки и даже взрослые задерживаются в этой фазе.

Третья стадия — *самозащитная*, или *дельта-стадия*. Она более прогрессивна: дошкольник руководствуется своекорыстными намерениями, и для удовлетворения личных интересов все средства хороши; он подчиняется правилам только исходя из личной выгоды и чтобы избежать неприятностей. Однако и на этой стадии могут остановиться некоторые подростки и взрослые: они продолжают во всем искать свою выгоду и манипулировать людьми, а их отношения с окружающими ограничены проблемами контроля, господства, обмана и собственных неприятностей.

Четвертой стадии — *конформистской* — большинство людей достигает на исходе детства или в отрочестве. Человек судит о себе по внешним обстоятельствам: имуществу, статусу, репутации, внешности, а правилам подчиняется просто потому, что «так надо». Он пытается избежать осуждения людей, и когда это ему не удается, испытывает чувство стыда.

Следующие три стадии требуют рефлексивного мышления. На пятой — *сознательной* — главным становится суждение о своих особенностях, достижениях и идеалах, воспринимаемых под углом зрения собственных принципов. Достигая ее, подростки обязательно руководствуются нормами сверстников или авторитет-

ных лиц, способны к самокритике, понимают, что критерии «правильно/неправильно» зависят от контекста.

На шестой — *автономной* — стадии люди осознают внутренние конфликты между личными нуждами и своими идеалами, а также между своим и чужим восприятием одних и тех же событий. Они уже способны понять других, проявить терпимость и уважение к их взглядам, решениям жизненных проблем, выбору друзей и рода занятий. Вместо осуждения начинают признавать за другими право на свои решения.

Седьмая — *интегрирующая* — стадия достигается, когда люди обретают способность уважать и примирять конфликтующие требования как внутри себя, так и в отношениях с окружающими. Они не только смиряются с тем, что другие непохожи на них, но и ценят это отличие. По оценкам Дж. Ловингер, этой стадии достигают менее 1% всех взрослых людей.

Формирование самосознания, идентичности — непрекращающийся процесс. Человеку необходимо реструктурировать свою личную, профессиональную и семейную идентичность по мере того, как меняется его внутренний и внешний мир. Люди, которые способны увлечься своей работой, в значительной мере самоидентичность находят в карьере. Другие — в семье или где-либо еще. Три системы развития взрослого человека предполагают динамические взаимодействия между тремя Я — индивидуума, члена семьи и работника.



Рис. 4.5. Три Я взрослого человека

90% мужчин и женщин указывают, что их семейные роли и обязанности являются важнейшими компонентами при самоопределении. Лишь в очень редких случаях респонденты определяли себя, опираясь на свою карьеру, а не на семью.

Идентичность человека как компетентного работника складывается, когда он заинтересован, увлечен своей работой (внутренняя мотивация), добивается в ней хороших результатов. Люди, достигшие такой идентичности, утверждают, что они продолжали бы работать, даже если бы могли этого и не делать, будучи полностью материально обеспеченными, поскольку они получают от работы большее удовлетворение, чем от досуга. В последние годы большинство работающих уже не определяют себя преимущественно через свою трудовую деятельность, а пытаются найти баланс между семьей, работой и развлечениями.

В целом можно выделить три пласта сознания человека:

- ◆ отношение к себе;
- ◆ отношение к другим людям;
- ◆ ожидание отношения других людей к себе (атрибутивная проекция).

Отношение к другим людям и осознание его бывают различными:

1. Эгоцентрический уровень отношений (отношение к себе как самоценности влияет на отношение к другим людям («Если мне помогают, то — хорошие люди»)).
2. Группоцентрический уровень отношений («Если другой человек принадлежит к моей группе, он — хороший»).
3. Просоциальный уровень («Другой человек — это самоценность, уважай и прими его таким, каков он есть», «Поступай с другим так, как ты бы хотел, чтобы поступили с тобой»).
4. Эстохολический уровень — уровень исходов («Каждый человек определенным образом соотносится с духовным миром, с Богом», «Милосердие, совесть, духовность — главное в отношении к другому человеку»).

Нарушения самосознания

При всех психических заболеваниях самосознание поражается раньше, чем предметное сознание. Существуют специфические его нарушения:

- ◆ деперсонализация, когда происходит утрата своего Я, все происходящее с их психикой люди воспринимают как бы со стороны, как что-то внешнее или чужое;
- ◆ расщепление ядра личности: оно как бы раздваивается, больные жалуются на постоянное присутствие двух чуждых начал, конфликтующих между собой, каждое из которых обладает памятью, индивидуальностью, утверждает собственную жизненную целостность, но не признает саму мысль о возможном существовании другого;
- ◆ нарушение телесной идентификации, когда люди жалуются, что части своего тела воспринимают как отдельное от себя;
- ◆ крайние формы нарушения самосознания (дереализация), когда утрачивается чувство реальности не только своего бытия, но появляются сомнения в подлинности существования всего окружающего мира.

Воля как характеристика сознания

- ▶ **Воля** — это сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, связанное с преодолением внутренних и внешних препятствий. Она возникла вместе с появлением общества и труда.

Все действия человека могут быть разделены по двум категориям: *непроизвольные* и *произвольные*.

Первые совершаются в результате возникновения неосознаваемых или недостаточно отчетливо осознаваемых побуждений (влечений, установок и т. д.). Они имеют импульсивный характер, лишены четкого плана. Примером таковых могут служить поступки людей в состоянии аффекта (изумления, страха, восторга, гнева).

Произвольные действия предполагают осознание цели, предварительное представление тех операций, которые могут обеспечить ее достижение, их очередность. Все они производны от воли человека.

Она нужна при выборе цели, принятии решения, осуществлении действия, преодолении препятствий. Последнее требует *волевого усилия* — особого состояния нервно-психического напряжения, мобилизующего физические, интеллектуальные и моральные силы человека.

Воля проявляется как уверенность человека в своих силах, как решимость совершить тот поступок, который сам человек считает целесообразным и необходимым в данной конкретной ситуации. В зависимости от того, насколько сложен для человека внешний и внутренний мир, можно выделить четыре варианта проявления воли:

1. В мире, где любое желание выполнимо, воля практически не требуется (желания человека просты, однозначны, осуществимы).
2. В мире, где существуют разнообразные препятствия, требуются волевые усилия по их преодолению, нужно терпение, но сам человек внутренне спокоен, уверен в своей правоте, его желания и цели однозначны (простой внутренний мир человека).
3. Если внешний мир не отличается трудностью, а внутренний сложен, требуются волевые усилия, направленные на преодоление внутренних противоречий, сомнений, в человеке идет борьба мотивов и целей, он мучается при принятии решения.
4. Если и внешний, и внутренний мир сложны, требуются интенсивные волевые усилия для преодоления внутренних сомнений, чтобы выбрать решения и осуществить действия в условиях объективных помех и трудностей. Волевое действие здесь выступает как сознательно принятое к осуществлению по собственному решению, осознанное, намеренное, целенаправленное, реализуемое благодаря внешней и внутренней необходимости.

Необходимость сильного волевого усилия возрастает в том случае, если непротыми оказываются обстоятельства и сложным, противоречивым — внутренний мир человека.

Выполняя различные виды деятельности, преодолевая при этом препятствия, индивид вырабатывает в себе целеустремленность, решительность, самостоятельность, инициативность, настойчивость, выдержку, дисциплинированность, мужество. Но эти волевые качества могут и не сформироваться, если условия жизни и воспитания в детстве были неблагоприятны: если ребенок избалован и все его желания беспрекословно осуществлялись (легкий мир — воля не требуется) или когда он подавлен жесткой волей и указаниями взрослых, то он не может принимать решения.

Родители, стремящиеся воспитать волю у своего ребенка, должны соблюдать следующие правила:

1. Не делать за него то, чему он должен научиться, а лишь обеспечить условия для успеха его деятельности.
2. Активизировать его самостоятельную деятельность, вызвать у него чувство радости от достигнутого, повышать веру в способность преодолевать трудности.
3. Даже маленькому ребенку объяснять, в чем заключается целесообразность тех требований, приказов, решений, которые взрослые ему предъявляют, и постепенно учить ребенка самостоятельно принимать разумные решения. Ничего не

решайте за ребенка школьного возраста, а лишь подводите его к рациональным решениям и добивайтесь от него непреклонного осуществления принятых решений.

Волевые действия, как и вся психическая деятельность, связаны с функционированием мозга. Важную роль при их осуществлении выполняют лобные доли, где, как показали исследования, происходит сличение достигнутого каждый раз результата с предварительно составленной программой цели. Поражение лобных долей приводит к *абулии* — болезненному безволию.

Структура волевого действия

Волевая деятельность состоит из определенных действий, в которых содержатся все признаки и качества воли. Они бывают простыми и сложными.

К простым относятся те, когда человек без колебаний идет к намеченной цели и ему ясно, чего и как он будет добиваться. В этом случае выбор цели, принятие решения выполнять действие определенным способом не предполагают борьбу мотивов.

В сложном волевом действии выделяют следующие этапы:

1. Осознание цели и стремление достичь ее.
2. Осознание возможностей достичь цели.
3. Появление мотивов, подтверждающих или отрицающих эти возможности.
4. Борьба мотивов и выбор.
5. Принятие одной из возможностей в качестве решения.
6. Осуществление принятого решения.
7. Преодоление внешних препятствий и достижение поставленной цели.

Этап «осознание цели и стремление достичь ее» не всегда сопровождается борьбой мотивов. Если цель задана извне и ее достижение обязательно для исполнителя, то остается только познать ее, сформировав у себя определенный образ будущего результата действия. Борьба мотивов возникает на данном этапе тогда, когда человек может выбрать цели или, по крайней мере, очередность их достижения. Борьба мотивов, которая возникает при осознании целей, — это не структурный компонент волевого действия, а скорее определенный этап волевой деятельности, частью которой выступает это действие. Каждый из мотивов, прежде чем стать целью, проходит стадию желания (в том случае, когда цель выбирается самостоятельно). Желание — это идеально мыслимое человеком содержание потребности. Желать чего-либо — знать содержание побудительного стимула.

Поскольку желания человека различны и одновременное их удовлетворение объективно исключено, происходит столкновение противостоящих, несовпадающих побуждений, между которыми предстоит сделать выбор. Эту ситуацию и называют борьбой мотивов. На этапе осознания цели и стремления к ее достижению она разрешается выбором цели действия, после чего напряжение ослабевает.

Этап «осознание возможностей достичь цели» — это собственно мыслительное действие, являющееся частью волевого. После этого устанавливаются причинно-следственные отношения между способами выполнения и возможными результатами.

На следующем этапе вероятные пути и средства достижения цели соотносятся с имеющейся у человека системой ценностей, включающей убеждения, чувства, нормы поведения, ведущие потребности. Каждый из потенциальных способов рассматривается на соответствие ценностям конкретного человека.

Этап борьбы мотивов и выбора оказывается центральным в сложном волевом действии. Здесь, как и при выборе цели, возможна конфликтная ситуация. Она связана с тем, что человек осознает возможность легкого пути (это понимание — один из результатов второго этапа), но в то же время из-за своих моральных чувств или принципов не может его принять. Другие пути являются менее экономичными (и это человек тоже понимает), зато следование им больше соответствует системе ценностей.

Результатом разрешения такой ситуации является следующий этап — принятие одного из вариантов в качестве решения. Эта фаза характеризуется спадом напряжения, поскольку разрешается внутренний конфликт. Здесь уточняются средства, способы, последовательность их использования, т. е. происходит уточненное планирование. После этого начинается реализация намеченного.

Этап осуществления принятого решения не освобождает, однако, человека от необходимости прилагать волевые усилия, порой не менее значительные, чем при выборе цели действия или способов его выполнения, поскольку практическое осуществление вновь сопряжено с преодолением препятствий. Внешние трудности могут быть столь значительны, что только наличие сильной воли помогает человеку «не опускать руки», не отказываться от выполнения принятого решения и достижения необходимого результата.

Результаты любого волевого действия имеют для человека два следствия. Первое — это достижение конкретной цели, второе связано с тем, что человек оценивает свои действия и извлекает соответствующие уроки на будущее относительно способов и затраченных усилий.

Мир переживаний, чувств, эмоций как характеристика сознания

Эмоциональные процессы

Познавая действительность, человек так или иначе определяет свое отношение к предметам, явлениям, событиям, к другим людям, к собственной личности. Одно его радует, другое печалит, третье — возмущает и т. д. Радость, печаль, восхищение, возмущение, гнев, страх и др. — все это различные виды субъективного отношения человека к действительности. В психологии эмоциями называются процессы, которые отражают личную значимость внешних и внутренних ситуаций для жизнедеятельности человека и их оценку в форме переживаний. Эмоции, чувства служат для того, чтобы показывать субъективное отношение субъекта к себе и к окружающему его миру.

- **Эмоции** — это особый класс субъективных психических состояний, отражающих в форме непосредственных переживаний процесс и результаты практической деятельности, направленной на удовлетворение актуальных потребностей человека.

Поскольку все то, что делает человек, в конечном счете служит удовлетворению его разнообразных потребностей, любые проявления его активности сопровождаются эмоциональными переживаниями.

Эмоции, утверждал Ч. Дарвин, возникли в процессе эволюции как средство, при помощи которого живые существа устанавливают значимость тех или иных условий, связанных с удовлетворением актуальных для них потребностей.

Эмоциональные ощущения биологически закрепились как своеобразный способ поддержания жизненного процесса в его оптимальных границах и предупреждают о разрушающем характере недостатка или избытка каких-либо факторов.

В эмоциях выделяются две стороны:

- ◆ связь с ситуацией, с объективным миром;
- ◆ связь с субъективными состояниями — потребностями, мотивацией.

Эмоции — это форма приспособления индивида к миру, а оно всегда связано с удовлетворением потребностей, мотивацией.

Самые старые по происхождению, простейшие и наиболее распространенные переживания — *удовольствие*, получаемое от удовлетворения органических потребностей, и *неудовольствие*, связанное с невозможностью это сделать.

Многообразные проявления эмоциональной жизни человека делятся на *аффекты, собственно эмоции, чувства, настроения и стресс*.

Наиболее мощная эмоциональная реакция — аффект. Это сильное, бурное и кратковременное эмоциональное переживание, полностью захватывающее психику человека и предопределяющее единую реакцию на ситуацию в целом (порой эта реакция и воздействующие раздражители осознаются недостаточно, и это одна из причин неуправляемости этим состоянием).

Возникновение аффекта подчиняется следующему закону: чем мощнее исходный мотивационный стимул поведения, чем больше усилий пришлось затратить на то, чтобы его реализовать, и чем меньше полученный результат, тем сильнее возникающий аффект. В отличие от эмоций и чувств он протекает бурно, быстро, сопровождается резко выраженными органическими изменениями и двигательными реакциями.

Аффекты, как правило, препятствуют нормальному разумному поведению. Они могут оставить сильный, заметный отпечаток в долговременной памяти. По сравнению с этим эмоции и чувства связаны главным образом с кратковременной и оперативной памятью. Эмоциональная напряженность, возникающая благодаря ситуациям, которые чреваты аффективными реакциями, может накапливаться и, если ей вовремя не дать выхода, привести к бурной разрядке, которая, снимая возникшее напряжение, часто сопровождается чувством усталости, подавленности, депрессией.

Собственно эмоции в отличие от аффектов — более длительные состояния. Они являются реакцией не только на события совершившиеся, но и вероятные или вспоминаемые. Если аффекты возникают к концу действия и отражают суммарную итоговую оценку ситуации, то эмоции появляются в его начале и предвосхищают результат. Они носят опережающий характер, отражая события в форме обобщенной субъективной оценки человеком определенной ситуации, связанной с удовлетворением его потребностей.

Эмоции и чувства опережают процесс, направленный на реализацию потребности, и носят идеаторный характер. Они выражают смысл ситуации с учетом актуальной в данный момент для человека потребности, а также и значения предстоящего действия или деятельности.

► **Эмоции** — выражение смысла, т. е. они касаются смыслообразующей функции мотива. Мотив создает смысл, выражая его в них, — следовательно, они вторичны по отношению к нему. Эмоции — это «психическое отражение мотива к целям действия и условиям его выполнения» (А. Н. Леонтьев).

Эмоции могут вызываться как реальными, так и воображаемыми ситуациями. Они, подобно чувствам, воспринимаются человеком как его собственные внутренние переживания, передаются другим людям, сопереживаются.

Чувства — высший продукт культурно-эмоционального развития человека. Они связаны с определенными, входящими в сферу культуры предметами, видами деятельности и людьми, окружающими человека.

► **Чувства** — устойчивые психические состояния, имеющие четко выраженный предметный характер: они выражают устойчивое отношение к каким-либо объектам (реальным или воображаемым).

Человек не может переживать чувство вообще, безотносительно к кому- или чему-либо. Например, он не в состоянии испытывать любовь, если у него нет объекта привязанности.

Отличия чувств от эмоций заключаются в следующем:

1. Независимость от ситуации, т. е. чувства выступают как обобщение эмоций.
2. Чувства связаны с ведущими мотивами человека, а эмоции — нет, поэтому чувства и эмоции могут не совпадать по отношению к одному и тому же объекту.
3. Чувства можно воспитывать, формировать и вызывать.

В зависимости от направленности чувства делятся:

- ◆ на моральные (переживание человеком его отношения к другим людям);
- ◆ интеллектуальные (связанные с познавательной деятельностью);
- ◆ эстетические (чувство красоты при восприятии явлений искусства и природы);
- ◆ практические (связанные с деятельностью человека).

Таблица 4.1

Физиологические основы эмоций и чувств

Чувства	1. Ведущая роль коры головного мозга, которая оказывает тормозящее влияние на подкорковые центры, регулирует протекание и выражение чувств и эмоций. 2. Особая роль второй сигнальной системы. Слово — сигнал для возникновения чувств, эмоций, основа формирования высших чувств: моральных, интеллектуальных, эстетических.
Эмоции	1. Обусловлены возбуждением подкорковых центров и вегетативной нервной системы (симпатической нервной системы). 2. Вызывают изменения в органах кровообращения, дыхания, пищеварения, в функционировании высшей нервной деятельности (влияют на мышление, память, координацию движений, продуктивность деятельности).

Чувства могут быть очень устойчивыми и длительными: например, любовь к какому-то человеку может сохраняться в течение всей жизни.

Они выполняют в жизни и деятельности людей, в их общении с окружающими мотивирующую роль. Человек стремится действовать так, чтобы подкрепить и усилить свои положительные чувства. Они всегда связаны с работой сознания, их можно регулировать. Проявление сильного и устойчивого положительного чувства к чему-нибудь или кому-либо называется *страстью*.

Таблица 4.2

Нормы проявления чувств

Настроение	Аффекты	Страсти
Устойчивое, длительное эмоциональное состояние. Различается: ◆ по продолжительности (кратковременное, длительное (несколько дней, недель)); ◆ по степени выраженности; ◆ по управляемости волей. Причины настроения: события, состояние здоровья, окружающая обстановка, погода и т. п.	Сильное, кратковременное, бурно протекающее эмоциональное состояние, характеризующееся изменением сознания и нарушением волевого контроля. Освобождение подкорки от сдерживающего регулирующего влияния коры головного мозга. Возникает в результате действия, поступка и их соответствия потребностям и целям. Законы развития аффекта: чем мощнее мотивационный стимул, чем больше усилий затрачивается, чтобы его реализовать, и чем незначительнее итог, тем сильнее аффект.	Эмоциональное состояние повышенного напряжения, сплав эмоций, мотивов, чувств, сконцентрированных вокруг предмета страсти. Отличительные признаки: быстрота, бурность протекания, резко выраженные органические изменения, двигательные реакции, является результатом накапливаемого эмоционального состояния.
Стресс		
Состояние сильного и длительного психического напряжения, возникающее у человека, когда нервная система получает эмоциональную перегрузку. Проявления стресса: дезорганизует деятельность. Нарушает нормальный ход поведения, влияет на физическое здоровье		
Виды чувств		
Интеллектуальные	Моральные	Эстетические
Переживания, возникающие в процессе умственной деятельности	Переживания, связанные с выполнением или нарушением моральных норм. Виды: любопытство, чувство любви, удивление, ненависть, сомнение, долг, стыд, вина, юмор, сострадание, ирония, уверенность и пр.	Переживания, возникающие при восприятии или создании человеком прекрасного, физического, морального (в поступке).

Настроение — это эмоциональное состояние, окрашивающее все поведение человека. Оно не связано напрямую с конкретной ситуацией, вызывается не отдельным событием, а глобальным состоянием, т. е. настроение не предметно, а лично, принадлежит конкретному субъекту, отражает его особенности, влияет на восприятие ситуации, самого себя, других людей. Эмоциональные состояния могут улучшать или ухудшать жизнедеятельность человека. Первые называются стеническими, вторые — астеническими.

Возникновение и проявление эмоций, чувств связано со сложной комплексной работой коры, подкорки мозга и вегетативной нервной системы, регулирующей работу внутренних органов. Этим определяется тесная связь эмоций и чувств с деятельностью сердца, дыханием, с изменениями в работе скелетных (пантомимика) и лицевых (мимика) мышц. Специальные эксперименты обнаружили в глубине мозга, в лимбической системе существование центров положительных и отрицательных эмоций, получивших название центров наслаждения — «рая», и страдания — «ада». Эмоциональные состояния — это психосоматическое единство, сочетание физиологических, биохимических, поведенческих изменений (например, в мимике), субъективных психологических переживаний, изменений в речи, ее интонации, темпа, а не только одни психологические переживания.

В теории чувств, выдвинутой Вундтом, выделяют три компонента эмоциональных состояний:

- ◆ удовольствие/неудовольствие;
- ◆ возбуждение/успокоение;
- ◆ напряжение/разрядка.

Подмечена интересная особенность динамики чувств: в отличие от ощущений, интенсивность которых нарастает вместе с усилением раздражителя, изменение мощи и содержания чувства происходит иначе. Сначала под воздействием приятного раздражителя крепнет удовольствие, затем его степень снижается, несмотря на продолжающее воздействие этого раздражителя, а потом, если оно продолжается, начинает нарастать неудовольствие.

В зависимости от выраженности параметров: «удовольствие/неудовольствие», «принятие объекта/непринятие объекта» изменяется содержание чувств, которое возможно охарактеризовать так:

- 1) любовь, радость, счастье (сочетание удовольствия и принятия объекта);
- 2) удивление (принятие объекта и некоторая доля удовольствия/неудовольствия);
- 3) страдание, страх (принятие объекта и неудовольствие);
- 4) решимость, гнев (сочетание неудовольствия и непринятия объекта);
- 5) отвращение (непринятие объекта и неудовольствие);
- 6) презрение (непринятие объекта).

Страсть — еще один вид сложных, своеобразных и встречающихся только у человека эмоциональных состояний. Она представляет собой сплав эмоций, мотивов и чувств, сконцентрированных вокруг определенного вида деятельности или предмета (человека).

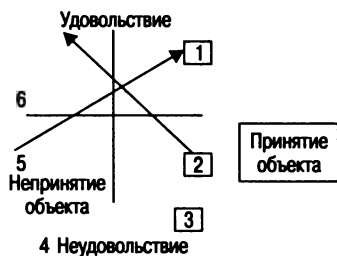


Рис. 4.6. Изменение содержание чувств

С. Л. Рубинштейн считал, что в эмоциональных проявлениях личности можно выделить три сферы: ее органическую жизнь, ее интересы материального порядка и ее духовные, нравственные потребности. Он обозначил их соответственно как органическую (аффективно-эмоциональную) чувствительность, предметные чувства и обобщенные мировоззренческие чувства. К первой относятся, по его мнению, элементарные удовольствия и неудовольствия, связанные преимущественно с удовлетворением органических потребностей. Предметные чувства подразделяются на материальные, интеллектуальные и эстетические. Они проявляются в восхищении одними предметами, людьми и видами деятельности и в отвращении к другим. Мировоззренческие же связаны с моралью и отношением человека к миру, социальным событиям, нравственным категориям и ценностям.

Эмоции играют важную роль в жизни человека и выполняют ряд функций:

- 1) индикация, или оценка (эмоции — оперативная обобщенная оценка текущих ситуаций — благоприятных или неблагоприятных, опасных);
- 2) образование переживания, накопление эмоционального опыта в эмоциональной (аффективной) памяти (эмоции как один из способов представления реальности, связывающий действительность с образом);
- 3) объединение, синтез (эмоциональный фон позволяет объединять отдельные отношения, образы, сенсорный материал, синтезирует, обобщает отдельные переживания);
- 4) предвосхищение будущего события;
- 5) активация (эмоции способны активизировать работу организма, мобилизовать его ресурсы, если это необходимо в конкретной ситуации);
- 6) побуждение (эмоции побуждают деятельность, потому что связаны с мотивом; эмоции как выражение мотива);
- 7) регуляция — организующая функция (но иногда эмоциональный аффект способен и дезорганизовать деятельность);
- 8) связь с познавательными процессами (эмоции сопровождают все познавательные процессы: ощущения, восприятие, память, мышление, воображение, творчество);
- 9) экспрессия (эмоциональные состояния человека выражаются в мимике, интонации и пр., что позволяет людям лучше понять друг друга, способствует коммуникации);

- 10) символ личностных проблем (чем сильнее эмоция, тем значимее проблема; поэтому важно понять причину нежелательного эмоционального состояния, найти решение проблемы, порождающей негативные эмоции, и тем самым способствовать позитивному развитию личности).

Теории эмоций

Впервые эмоциональные проявления стали предметом изучения для Ч. Дарвина. Сравнив млекопитающих, он создал *биологическую концепцию* эмоций. Выразительные эмоциональные движения рассматривались как рудимент целесообразных инстинктивных действий, сохраняющих в какой-то степени свой биологический смысл и вместе с тем выступающих в качестве биологически значимых сигналов для особей не только своего, но и других видов.

Результатом глубокой теоретической мысли является **биологическая теория эмоций**, выдвинутая П. К. Анохиным. Она рассматривает эмоции как продукт эволюции, фактор приспособления.

Рассматривая эмоции с биологической точки зрения, П. К. Анохин приходит к идее о том, что они закрепились в эволюции как механизм, удерживающий жизненные процессы в оптимальных границах и предупреждающий разрушительный характер недостатка или избытка у определенного организма каких-либо жизненных факторов. Положительные эмоции возникают, когда реальный результат совершенного поведенческого акта совпадает с ожидаемым полезным итогом или превышает его, и наоборот: недостаток реального результата, несовпадение с ожидаемым ведет к отрицательным эмоциям.

Эмоция выступает как своеобразный инструмент, оптимизирующий жизненный процесс и тем самым способствующий сохранению как отдельной особи, так и всего вида.

Неоднократное удовлетворение потребностей, окрашенное положительной эмоцией, способствует обучению соответствующей деятельности, а повторные неудачи в получении запрограммированного результата вызывают торможение неэффективной деятельности и поиск новых, более успешных способов достижения цели.

Хотя наличие потребности — обязательное условие для возникновения эмоции, оно вряд ли является единственным и достаточным. Это положение стало отправной точкой для построения П. В. Симоновым **информационной теории эмоций**. Согласно ей, эмоция у высших животных и человека есть отражение их мозгом степени потребности и вероятности ее удовлетворения в данный момент.

П. В. Симонов сформулировал правило, по которому отношение между эмоцией ($\mathcal{E}$), потребностью (Π), информацией, прогностически необходимой для организации действий, направленных на удовлетворение этой потребности (H), и имеющейся информацией, которая может быть использована для целенаправленного поведения (C), выражается формулой: $\mathcal{E} = \Pi(H - C)$.

Из нее следует, что:

1. Эмоция не возникает, если потребность отсутствует или удовлетворена, а при наличии последней — если система вполне информирована.
2. При дефиците имеющейся информации появляется отрицательная эмоция, достигающая максимума в случае полного отсутствия информации.

3. Положительная эмоция возникает, когда существующая информация превышает прогностически необходимую для удовлетворения данной потребности.

Таким образом, в формуле эмоций отражается количественная зависимость, складывающаяся между интенсивностью эмоциональной реакции и силой потребности и размерами дефицита или прироста прогностической информации, необходимой для достижения цели (удовлетворения потребности).

П. В. Симонов показал, что эмоции возникают при рассогласовании жизненной потребности и возможности ее удовлетворения, т. е. при недостатке или избытке актуальных сведений, необходимых для достижения цели, а степень эмоционального напряжения определяется потребностью и дефицитом информации, которая нужна для того, чтобы удовлетворить эту потребность. Таким образом, в ряде случаев знания, информированность личности снимают эмоции, изменяют эмоциональный настрой и поведение человека.

Большая вероятность достичь цели, удовлетворить потребность как результат поступления новой информации порождает положительную эмоцию, а уменьшение вероятности — по сравнению с ранее имевшимся прогнозом — ведет к отрицательной эмоциональной реакции. Представления о том, достижима ли цель, субъективны, что определяет аналогичное свойство возникающих при этом эмоций. Однако в большинстве случаев субъективная оценка более или менее верно отражает объективную вероятность, иначе эмоции утратили бы свое адаптивное значение.

Эмоция может рассматриваться как *обобщенная оценка ситуации*. Так, эмоция страха развивается при недостатке сведений, важных для защиты, как ожидание и предсказание неудачи при совершении действия, которое должно быть выполнено в данных условиях. Очень часто страх, возникающий в неожиданных и неизвестных ситуациях, достигает такой силы, что приводит к гибели человека. Понимание того, что он порождается недостатком информации, позволяет его преодолеть.

Реакцию удивления можно рассматривать как своеобразную форму страха, которая прямо пропорциональна разнице между предвидимой и фактически полученной информацией. Тогда внимание сосредоточивается на причинах необычного, а при страхе — на предвосхищении угрозы. Понимание некоторой общности удивления и страха позволяет преодолеть последний, если перенести акцент с результатов события на анализ его причин.

Подобные наблюдения позволили Л. Фестингеру предложить **теорию когнитивного диссонанса**. Выводы ученого таковы:

1. Положительные эмоции — это результат совпадения полученной информации с ожидаемой или превышения ее.
2. Отрицательные эмоции — результат недостатка, несовпадения полученной информации с исходной.
3. Если снизить уровень ожиданий, то вызываются более положительные эмоции.

Согласно теории американского психолога У. Джеймса, сам факт того, что эмоции характеризуются ярко выраженными изменениями в деятельности внутренних органов, мышечном состоянии (мимика), позволяет предположить, что они представляют собой сумму органических ощущений, вызываемых этими изменениями.

Джеймс и независимо от него немецкий психолог Г. Ланге предложили **периферическую теорию эмоций**, по которой те являются вторичным явлением — осознанием приходящих в мозг сигналов об изменениях в мышцах, сосудах и внутренних органах, когда реализуется акт поведения, вызванный раздражителем, вызывающим эмоцию.

Следовательно, человеку грустно, потому что он плачет, а никак не наоборот. Суть своей теории У. Джеймс выразил парадоксом: «Мы чувствуем печаль, потому что плачем, мы боимся, потому что дрожим». Если человек примет зажатую скованную позу, опустив плечи и голову, то вскоре у него появится и чувство неуверенности, подавленности, грусти. И наоборот, развернутые плечи, поднятая голова, улыбка вскоре вызовут уверенность, бодрость, хорошее настроение. В чем-то эти наблюдения справедливы, но все же физиологические проявления не исчерпывают существа эмоций.

Другие идеи отстаивал У. Кеннон. По его мнению, и эмоции, и органические процессы порождаются одновременно единым источником.

Благодаря электрофизиологической теории можно объяснить природу эмоций наличием особых образований нервной системы в структуре мозга. Это:

- ◆ таламус;
- ◆ гипоталамус;
- ◆ лимбическая система;
- ◆ наличие мозговых центров наслаждения («рая») и страдания («ада»).

Э. Гельгорн пришел к заключению, что эмоции осуществляют энергетическую мобилизацию организма. Так, например, радость сопровождается усилением иннервации в мышцах, при этом мелкие артерии расширяются, усиливается приток крови к коже, она становится теплее. Ускоренное кровообращение облегчает питание тканей и способствует улучшению физиологических процессов. Радость молодит, так как создаются оптимальные условия питания всех тканей тела. Напротив, физиологические проявления печали характеризуются парализующим мышечным действием. Движения в результате медленные и слабые, сосуды сжимаются, ткани обескровливаются, появляются озноб, недостаток воздуха и тяжесть в груди. Очень старит огорчение, поскольку они сопровождаются изменениями кожи, волос, ногтей, зубов и пр.

Итак, если вы хотите подольше сохранить молодость, то не выходите из душевного равновесия по пустякам, чаще радуйтесь и стремитесь удержать хорошее настроение.

Интересна концепция А. Арнольда, согласно которой интуитивная оценка ситуации (например, угрозы) вызывает стремление действовать, которое, будучи выраженным в различных телесных изменениях, переживается как эмоция и приводит к действию. Если Джеймс говорил: «Мы боимся потому, что дрожим», то из концепции Арнольда следует, что мы боимся, потому что решили, будто нам угрожают.

Д. Биндра, критически проанализировав существующие теории эмоций, пришел к выводу, что нельзя провести жесткое разграничение между эмоцией и мотивацией, между соответствующими типично видовыми действиями. Нет доказательств, что эмоция вызывается только стимулами внешней среды, а мотивация — изменениями во внутренней среде организма. Эмоция не может быть полностью отделена от ощущения, восприятия, мотивации и т. п.

Стресс и фрустрация

Одним из наиболее распространенных в наши дни аффектов является **стресс**. Это состояние чрезмерно сильного и продолжительного психологического напряжения, которое возникает у человека, когда его нервная система получает эмоциональную перегрузку. Оно дезорганизует деятельность индивида, нарушает его нормальное поведение. Стрессы, особенно если они часты и продолжительны, оказывают отрицательное влияние не только на психологическое состояние, но и на физическое здоровье человека. Они — главные «факторы риска» таких заболеваний, как сердечно-сосудистые и болезни желудочно-кишечного тракта.

В переводе с английского *стресс* — это давление, нажим, напряжение, а *ди-стресс* — горе, несчастье, недомогание, нужда. По словам Г. Селье, первый есть неспецифический (т. е. один и тот же на различные воздействия) ответ организма на любое предъявленное ему требование, который помогает приспособиться к возникшей трудности, справиться с ней. Всякая неожиданность, которая нарушает привычное течение жизни, может быть причиной стресса. При этом, как отмечает Селье, не имеет значения, приятна или неприятна ситуация, с которой мы столкнулись. Важна лишь степень потребности в перестройке или в адаптации. В качестве примера ученый приводит такую ситуацию: мать, которой сообщили о гибели в бою ее единственного сына, испытывает страшное душевное потрясение. Если много лет спустя окажется, что сообщение было ложным и сын неожиданно войдет в комнату целым и невредимым, она почувствует сильнейшую радость.

Специфические результаты двух событий — горе и радость — совершенно различны, даже противоположны, но их стрессовое действие — неспецифическое требование приспособиться к новой ситуации — может быть одинаковым.

Деятельность, связанная со стрессом, бывает приятной или неприятной. Любое событие, факт или сообщение способны его вызвать, т. е. стать **стрессором**. Произойдет ли это, обусловлено не только самой ситуацией, но и личностью, ее опытом, ожиданиями, уверенностью в себе и т. д. Особенно большое значение имеет оценка угрозы, ожидание опасных последствий, которые содержит в себе ситуация.

Значит, возникновение и переживание стресса зависят не столько от объективных, сколько от субъективных факторов, от особенностей самого человека: оценки им ситуации, сопоставления своих сил и способностей с тем, что от него требуется, и т. д.

К понятию стресса близко и понятие **фрустрации**. Сам термин в переводе с латинского означает обман, тщетное ожидание. Фрустрация переживается как напряжение, тревога, отчаяние, гнев, которые охватывают человека, когда на пути к достижению цели он встречается с неожиданными помехами, которые мешают удовлетворению потребности.

Самой распространенной реакцией на нее является возникновение генерализованной агрессивности, направленной чаще всего на препятствия. Адекватная реакция состоит в том, чтобы преодолеть или обойти помеху, если это возможно; агрессивность, быстро переходящая в гнев, проявляется в бурных и неадекватных реакциях: оскорбление, физические нападки на человека (щипать, бить, толкать) или объект (сломать его). В некоторых случаях субъект реагирует на фрустрацию уходом (например, выходит из комнаты), скрытой агрессией.

Фрустрация приводит к эмоциональным нарушениям лишь в том случае, если возникает препятствие для сильной мотивации. Так, когда у ребенка, начавшего пить из соски, отнимают ее, он реагирует гневом, но у него нет никаких эмоциональных проявлений, если период сосания подошел к концу.

Физиологические механизмы стресса. Допустим, произошла ссора или какое-то неприятное событие: человек возбужден, не может найти себе места, он не находит слов. И рад бы отвлечься от этих мыслей, но снова и снова перед глазами встают сцены случившегося, и опять накачивается волна обиды, негодования. Можно выделить три физиологических механизма подобного стресса.

Во-первых, в коре головного мозга сформировался интенсивный стойкий очаг возбуждения, так называемая **доминанта**, которая подчиняет себе всю деятельность организма, все поступки и помыслы человека. Значит, для успокоения надо ее ликвидировать, разрядить или же создать новую, конкурирующую. Все отвлекающие приемы (чтение захватывающего романа, просмотр кинофильма, переключение на занятие любимым делом) фактически направлены на формирование такой конкурирующей доминанты. Чем увлекательнее дело, на которое пытается переключиться расстроенный человек, тем ему легче ее создать. Вот почему каждому из нас не помешает иметь какое-либо хобби, которое открывает путь положительным эмоциям.

Во-вторых, вслед за появлением доминанты развивается особая цепная реакция. Возбуждается одна из глубинных структур мозга — гипоталамус, который заставляет гипофиз выделить в кровь большую порцию адрено-кортикотропного гормона (АКТГ). Под влиянием АКТГ надпочечники выделяют адреналин и другие физиологически активные вещества (гормоны стресса), которые вызывают многосторонний эффект: сердце начинает сокращаться чаще и сильнее (вспомним, как оно «выскакивает» из груди при страхе, волнении, гнев), кровяное давление повышается (вот почему может разболеться голова, возникнуть сердечный приступ, становится чаще дыхание). В этот период подготавливаются условия для интенсивной мышечной нагрузки. Но современный человек в отличие от первобытного после стресса обычно не прибегает к выплеску всей скопившейся мышечной энергии, поэтому у него в крови еще долго циркулируют биологически активные вещества, которые не дают успокоиться ни нервной системе, ни внутренним органам. Необходимо нейтрализовать гормоны стресса, и лучший помощник здесь — физкультура, интенсивная мышечная нагрузка.

В-третьих, из-за того, что стрессовая ситуация сохраняет свою актуальность (конфликт ведь не разрешился благополучно, какая-то потребность так и осталась неудовлетворенной, иначе не было бы отрицательных эмоций), в кору головного мозга вновь и вновь поступают импульсы, поддерживающие активность доминанты, а в кровь по-прежнему выделяются гормоны стресса. Следовательно, надо добиться того, чтобы значимость этого несбывшегося желания была понижена, или же отыскать путь для его реализации. Оптимальный способ избавления от затянувшегося стресса — полностью разрешить конфликт, устранить разногласия, помириться. Если сделать это невозможно, следует логически переоценить роль конфликта, например поискать оправдания для своего обидчика. Существуют разные способы этого. Первый из них можно охарактеризовать словом «зато». Суть его — извлечь пользу даже из неудачи. Второй прием успокоения — доказывать себе, что «могло быть и хуже». Сравнение собственных невзгод с чужим, еще боль-

шим горем («а другому гораздо хуже»), позволяет стойко и спокойно отреагировать на неудачу. Интересен и способ успокоения по типу «зелен виноград». Надо, подобно лисице из басни, сказать себе, что «то, к чему ты только что безуспешно стремился, не так уж хорошо, как казалось, и потому этого тебе не надо».

Один из лучших способов успокоиться — это общение с близким человеком, когда можно, во-первых, как говорят, «излить душу», т. е. разрядить очаг возбуждения; во-вторых, переключиться на интересную тему; в-третьих, совместно отыскать благополучное разрешение конфликта или хотя бы снизить его значимость.

Случается, что однажды пережитый сильный страх закрепляется, становится хроническим, навязчивым. Так возникает фобия определенного круга ситуаций или объектов. Для ее устранения разработаны специальные психологические приемы (в рамках нейролингвистического программирования).

Эмоционально окрашенное отношение к делу способствует его результативности, но при слишком сильной заинтересованности в результатах человек испытывает волнение, тревогу, излишнее возбуждение, неприятные вегетативные реакции. Чтобы достичь оптимально эффективной деятельности и исключить неблагоприятные последствия перевозбуждения, желательно снять эмоциональную напряженность, сконцентрировав внимание не на значимости результата, а на анализе причин, технических деталях задания и тактических приемах.

Для создания оптимального эмоционального состояния нужны:

1. Правильная оценка значимости события.
2. Достаточная информированность (разноплановая) относительно данного вопроса, события.
3. Полезно заранее подготовить отступательные запасные стратегии — это снижает излишнее возбуждение, уменьшает страх получить неблагоприятное решение, создает оптимальный фон для решения проблемы.

В случае поражения можно переоценить значимость ситуации, прибегнув к утверждениям типа «не очень-то и хотелось». Это помогает отойти на заранее подготовленные позиции и готовиться к следующему штурму без значительного ущерба для здоровья. Не случайно в глубокой древности на Востоке люди просили в своей молитве: «Господи, дай мне мужество, чтобы справиться с тем, что я могу сделать, дай мне силы, чтобы смириться с тем, что я не могу сделать, и дай мне мудрость, чтобы отличить одно от другого».

Когда человек находится в состоянии сильного возбуждения, успокаивать его порой бесполезно, лучше помочь разрядить эмоцию, дать ему выговориться до конца.

Когда человек выговорится, его возбуждение ослабнет, и в этот момент появляется возможность разъяснить ему что-либо, успокоить, направить его. Потребность разрядить эмоциональную напряженность в движении иногда проявляется в том, что человек мечется по комнате, рвет бумаги, ломает вещи. Чтобы быстрее нормализовать свое состояние после неприятностей, полезно дать себе усиленную физическую нагрузку. Экстренно нивелировать напряжение помогает общее расслабление мускулатуры, потому что оно несовместимо с ощущением беспокойства. Методы релаксации, аутогенной тренировки очень полезны, когда нужно быстро, за 5–10 минут, привести себя в спокойное состояние. Эмоциями можно управлять

и путем регуляции внешнего их проявления: если хотите легче переносить боль, старайтесь ее не демонстрировать.

Снять психическое напряжение позволяет чувство юмора. Как считал С. Л. Рубинштейн, его суть не в том, чтобы видеть и чувствовать комическое там, где оно есть, а в том, чтобы воспринимать комическим то, что претендует быть серьезным. Необходимо отнестись к чему-то волнующему как к малозначащему и недостойному внимания, суметь улыбнуться или рассмеяться в трудной ситуации. От смеха исчезает тревожность; когда человек смеется, его мышцы менее напряжены (релаксация) и сердцебиение нормализуется. По своей функциональной значимости смех столь могуществен, что Э. Фрай называл его «стационарным бегом трусцой».

Эмоционально-личностная дезадаптация чаще возникает:

- 1) в критические переходные возрасты;
- 2) в условиях повышенных психологических и социальных требований к человеку, что сопровождается ростом психической напряженности;
- 3) при наличии психотравмирующих событий и взаимоотношений в семье, в школе, на работе, в отношениях с друзьями и т. п.

Дезадаптацию сопровождают следующие нарушения:

- ◆ эмоциональные;
- ◆ физиологические (нарушение сна, потеря аппетита, расстройство пищеварения, головные боли и т. п.);
- ◆ поведенческие.

Поведенческие нарушения проявляются по-разному в зависимости от возраста. Например, у маленьких детей дезадаптация такого рода — это «срыв тормозных механизмов регуляции поведения», что сопровождается «расторможенностью поведения» (повышенная бессмысленная двигательная активность, эмоциональное перевозбуждение, плаксивость, апатия, заторможенность). У старшеклассников и взрослых людей дезадаптация проявляется как депрессия: лицо человека становится угрюмо-сосредоточенным, индивид замыкается на своих мрачных мыслях и переживаниях.

В учебной деятельности признаки эмоциональной дезадаптации — резкое ухудшение концентрации внимания, снижение функций памяти, затрудненность речи (затруднен поиск слов, возникают паузы, запинки вплоть до заикания), страх перед контрольными работами, перед вопросами учителя. Познавательные процессы заблокированы отрицательными эмоциями, в результате человек постоянно думает о том, что его огорчает и тревожит, и фактически не слышит учителя, не понимает текст.

В отношениях со сверстниками и взрослыми он проявляет повышенную раздражительность, грубость или угрюмую отстраненность либо абсолютно подавлен чужому влиянию, будучи пассивным (эту фазу эмоционального нарушения называют фазой дистресса — физиологического истощения).

Своевременная диагностика и коррекция причин эмоциональной дезадаптации очень важны, так как запаздывание приводит к стойким патологическим нарушениям в личности человека.

Сознательные состояния и нарушения сознания

Психология традиционно признает два состояния сознания, присущих всем людям:

- ◆ сон;
- ◆ бодрствование.

Первое рассматривается как период отдыха. Второе — это активное состояние сознания, которому соответствует активация всего организма, которая позволяет ему улавливать, анализировать сигналы внешнего мира, отправлять некоторые из них в память или же реагировать на них адекватным или неадекватным поведением в зависимости от предшествующего опыта и навыков. Таким образом, в состоянии бодрствования мы можем приспосабливаться к внешнему миру. Осознание и его, и своего внутреннего мира изменяется на протяжении дня в зависимости от нашего состояния: от того, напряжены мы или нет, возбуждены или находимся в полудреме. Таким образом, обработка информации весьма варьирует в зависимости от уровня бодрствования. Согласно закону Йеркса—Додсона—Хебба, поведение человека будет тем эффективнее, чем ближе его уровень бодрствования — активации к некоторому оптимуму: он не должен быть ни слишком низким, ни слишком высоким. При более низких уровнях готовность к действию уменьшается и человек вскоре засыпает, а при более высоких он более взволнован из-за чересчур сильной мотивации или же сильного расстройства чувств и его поведение может полностью дезорганизоваться.

В среднем наш организм функционирует с чередованием 16 часов бодрствования и 8 часов сна. Этот 24-часовой цикл управляется внутренним контрольным механизмом, называемым биологическими часами, которые ответственны за возбуждение центра сна, расположенного в стволе мозга, и центра бодрствования, который служит ретикулярная формация мозга.

Долгое время полагали, что сон — это просто полный отдых организма, позволяющий восстанавливать силы, израсходованные в период бодрствования. Так, недостаток сна существенно сказывается на здоровье: ухудшается или даже нарушается мыслительная и трудовая деятельность, некоторые люди засыпают буквально стоя, галлюцинируют или начинают бредить после двух-трех дней, когда они не спали. Сейчас известно, что сон — это не только восстановительный период для организма, он имеет различные стадии, выполняет разнообразные функции. Выделяют «медленный сон» и «быстрый, парадоксальный сон» — в зависимости от особенностей мозговой активности.

Мозг состоит из более чем 10 миллиардов клеток, и каждая из них представляет собой миниатюрную станцию, способную в возбужденном состоянии создавать электрический потенциал. С 1924 г. электрическую активность мозга стали регистрировать в виде электроэнцефалограммы (ЭЭГ) с помощью электродов, прикрепленных к голове человека. Электрические потенциалы мозга отображаются графически в виде волн, записываемых на движущейся полосе бумаги. При низкой активности мозга большие группы нервных клеток разряжаются одновременно, и эта синхронность отображается на ЭЭГ в виде волн низкой частоты и большой амплитуды — «медленных волн». Это:

- 1) альфа-волны, частота которых лежит в пределах от 8 до 12 циклов в секунду (8–12 Гц); характерны для расслабленного организма, когда человек сидит спокойно с закрытыми глазами;

- 2) тета-волны частотой от 4 до 7 Гц; появляются на первой стадии сна;
- 3) дельта-волны (0,5–3 Гц), которые регистрируются во время глубокого сна.

Во время активной работы мозга каждая участвующая в ней нервная клетка разряжается в соответствии со своей специфической функцией, в своем ритме, тогда активность мозга становится асинхронной и регистрируется в виде быстрых волн высокой частоты и малой амплитуды — бета-волн (13–26 Гц). Амплитуда последних уменьшается по мере того, как усиливается мозговая деятельность. Бета-волны регистрируются во время бодрствования, активной умственной и физической деятельности, а также, как ни странно, во время «быстрого сна».

«Быстроволновый сон» характеризуется тем, что активность мозга возрастает, как будто человек просыпается, сердечный ритм ускоряется, кровь приливает к мозгу, дыхание учащается, глаза совершают быстрые движения под сомкнутыми веками, но в то же время человек находится в полной неподвижности из-за резкого падения мышечного тонуса. Эта стадия «быстрого, парадоксального сна» длится 15–20 минут, человека в этот момент трудно разбудить, но если это удастся, то в 80% случаев он говорит, что видел сон, и может рассказать его в деталях. После такой фазы вновь наступает «медленный сон», затем, примерно через 70 минут, опять «быстрый», и подобный цикл повторяется 5–6 раз за ночь. Чередование указанных фаз и нормальная продолжительность сна (6–8 часов) — обязательные условия для здоровья человека.

Однако известны случаи, когда люди вообще не спят. Исследования показали, что тогда сон будет дробным, продолжается всего несколько секунд из каждой минуты и так в течение всех суток. Подобный дробный сон исключает определенные виды обработки информации, является эволюционным регрессом (известно, что он, например, является обычным для волков).

Согласно гипотезе Е. Хартмана, отключение человека от внешней среды во время сна необходимо для содержательной обработки накопленной за день информации.

В период ночного сна информация малыми порциями поступает из промежуточной памяти в кратковременную, которая для этого отключается от внешней среды. Каждая порция обрабатывается последовательно в два этапа. Первый — это логическая обработка информации, сопоставляемая с фазой «медленного сна». Здесь информация оценивается и обобщается. Вторая — когда обработанная информация пересылается в определенные участки долговременной памяти, где связывается с хранящимся там материалом, что сопровождается сновидениями при «быстром сне». Если разбудить испытуемых в фазе медленного сна и спросить, было ли у них сновидение, то 80% ответят отрицательно, но могут указать, что возникали логические построения, продумывание ситуаций, непосредственно связанных с реальными событиями прошедшего дня.

В этой фазе нет движений глаз, но наблюдается двигательная активность другого рода: хождение (лунатизм) и говорение во сне, когда человек встает с постели и, не просыпаясь, способен разгуливать по дому, отвечать на вопросы, которые ему задают, но после пробуждения ничего не помнит о своих ночных приключениях. Было обнаружено, что при высокой нагрузке на зрительный анализатор медленный сон удлиняется; это подтверждает его участие в процессах переработки информации, поступившей во время бодрствования.

Исследования также показали, что за фазу «быстрого сна» ответственна определенная область ретикулярной формации мозга, состоящая из гигантских клеток, разветвления которых заходят далеко в соседние области и приводят к активации сенсорных областей мозга, в особенности зрительных зон, возбуждают высшие мозговые центры влечений и эмоций. Появляющиеся в этой фазе сновидения — результат осуществляемого мозговой корой синтеза тех сигналов, которые идут из различных зон мозга, активируемых во время парадоксального сна.

Сновидения отражают мотивацию, желания человека, все это как бы всплывает, когда клетки ретикулярной формации посылают возбуждающие импульсы центрам, ответственным за влечения и инстинкты. Сны служат символической реализации нереализованных желаний человека, разряжают очаги возбуждения, возникшие из-за неоконченных дел и тревожных мыслей. По мнению Фрейда, сновидения обеспечивают психологический комфорт, уменьшая возникшую в течение дня эмоциональную напряженность и вызывая этим чувство удовлетворения и облегчения.

Исследования Д. Фаулкса выявили, что у ребенка частота тревожных снов пропорциональна количеству трудностей, с которыми он сталкивается во время бодрствования. То же самое можно сказать и о взрослых, т. е. сновидения, интенсивная работа мозга во сне имеют своей целью помочь человеку разрешить его проблемы в этом состоянии либо ослабить или даже устранить тревожащее желание, переживание. Это представление созвучно мыслям Платона. По мнению философа, хорошие люди довольствуются сновидениями о том, что дурные совершают на самом деле. Сновидения возникают как бы в результате конфликта вытесненных переживаний и бдительного контроля сознания, становящегося «цензором». В период ночного сна контроль ослабевает, но не настолько, чтобы неприемлемые мотивы и желания могли осознаваться в их истинном виде, и тогда эти «подавляемые желания» маскируются в непонятные для сознания образы сновидений, обходя таким образом «цензуру». По мнению Фрейда, достаточно истолковать элементы сновидений как некие символы, чтобы прийти к пониманию влечений и конфликтов, вытесненных в бессознательное.

Проникновение преобразованных мотивов в сознание через сновидения ведет к частичному снятию эмоционального напряжения и психическому равновесию. В картинах сна задействуются механизмы образного мышления, чтобы разрешить мотивационные конфликты, которые не удастся устранить с помощью логического анализа во время бодрствования. Это своеобразный механизм психологической защиты и стабилизации, благодаря чему человек черпает энергию, необходимую для разрешения своих проблем. Сновидение служит своего рода «ремонтной мастерской», в которую человек приходит во время сна, чтобы почерпнуть энергию, необходимую для разрешения своих проблем, а также восстановить «хорошую форму» и уверенность в себе (Е. Хартман).

Сновидения являются неким «окном» в бессознательное и своеобразным «каналом» обмена информацией между ним и сознанием, когда более информационно насыщенное бессознательное способно в символической или явной форме передать важную для сознания информацию (например, пророческие сны о будущих возможных событиях, о возникающих заболеваниях, о внутренних душевных болевых точках и т. п.).



Рис. 4.7

Особое, изменяемое по желанию человека состояние сознания — медитация. Ее цель — сосредоточить внимание, ограничив поле сознания настолько, что мозг будет ритмично реагировать на тот стимул, на котором сконцентрировался человек. Есть несколько способов достичь этого: можно сфокусироваться на мыслях или физических ощущениях, как это делают последователи «зазены», или же практиковать йогу, которая направлена на владение телесными позами и дыханием. Во всех случаях мозг начинает все больше и больше синхронизировать свою электрическую активность — чаще всего альфа-, иногда и тета-волн.

Трансцендентальная медитация основана на использовании мантры. Мантра, обычно выбираемая «учителем» для ученика, состоит из таких звуков, как О, М, Н, У, которые легко вступают в резонанс с электрической активностью мозга. Человек, удобно сидя или лежа в спокойном, не слишком освещенном месте, закрыв глаза и глубоко дыша через нос, на каждом вдохе произносит мантру — сначала громко, потом тише и тише, думая только о слове, которое срывается с его губ, и ни о чем другом. Если вы захотите еще больше приблизиться к восточной технике, выберите мантру, соответствующую вашей возрастной группе: от 16 до 18 лет — ЕМА; от 18 до 20 лет — ИНГ; от 20 до 22 лет — ОМ и т. п. Она произносится сначала вслух, а потом про себя, пока вы не достигнете состояния полной расслабленности и «чистого сознания», из которого исключены все события и восприятия внешнего мира и которое граничит, по мнению приверженцев этого направления, с вечностью.

Патологические состояния сознания вызывают с помощью наркотиков и других химических веществ, воздействующих на головной мозг. Эти психотропные вещества могут ускорять передачу сенсорных сигналов либо блокировать ее или видоизменять. Они также могут мешать некоторым нервным центрам нормально выполнять свои функции. При многократном применении они вызывают физическую и психологическую зависимость, когда человек уже не может существовать без этих веществ. Первая возникает из-за того, что наркотики влияют на нейромедиаторы мозга (это вещества, ответственные за передачу нервных сигналов от одного нейрона к другому в синапсах). Они приводят к таким изменениям в функционировании нейромедиаторов, когда организм уже не может без них обходиться, и если прекратить введение наркотика сразу, то возникает абстинентный синдром, иногда со смертельным исходом. Психологическая же зависимость выражается в стремлении употреблять наркотики ради удовольствия или чувства удовлетворе-

ния, которое они доставляют. Употребление психотропных веществ развивает толерантность: организм становится устойчивым к их воздействию, и для достижения желаемого эффекта требуются все большие дозы, однако передозировка нередко вызывает смерть.

Рассмотрим особенности тех веществ, которые способны влиять на состояние человека. Многие люди, не отдавая себе в этом отчета, ежедневно употребляют психотропные вещества, чтобы «подстегнуть» себя, включиться в трудовой день: это прежде всего *кофеин*, содержащийся в кофе, чае, в тонизирующих напитках вроде кока-колы. Он представляет собой слабое возбуждающее средство. Никотин — это еще одно аналогичное вещество, но далеко не столь безобидное. Усиливая секрецию серотонина, он ослабляет активность мозговых клеток, что ведет к чувству умиротворения, успокоения, но через некоторое время происходит выброс норадреналина, и это сопровождается повышением активности мозга; однако это действие длится всего несколько десятков минут, и тогда курильщику хочется все начать сначала. Становится понятно, как трудно отделаться от этой вредной для здоровья привычки, не говоря уже о психологической зависимости.

Нейродепрессанты угнетают деятельность центров мозга, уменьшают поступление кислорода, что приводит к ослаблению мозговой деятельности. В результате возникают плохая координация движений, сбивчивая речь, нечеткость мышления, невнимательность. Многие люди не знают, что алкоголь — это нейродепрессант. Выпив стакан вина, человек становится шумным, возбужденным, освобождается от некоторых внутренних тормозов и способен совершать неожиданные для себя действия. Однако чем больше он пьет, тем сильнее снижается активность его организма, нарушается координация движений, речи, уменьшается способность логически мыслить и принимать верные решения, вплоть до невменяемости. Злоупотребление алкоголем приводит также к необратимым изменениям в организме, вызывает свертывание крови, которая закупоривает кровеносные капилляры, в результате они лопаются — этим и объясняется красный цвет носа у алкоголиков. Также разрушаются клетки мозга, не получающие достаточного количества кислорода из крови. Алкоголь способен вызывать психологическую и физическую зависимость в случае частого его употребления.

Снотворные вещества (барбитураты) угнетают деятельность мозга, вызывают сон, но нарушают фазу «быстрого сна». В случаях токсикомании (отравления) возможны ухудшения памяти, ослабление мыслительной деятельности, потеря интереса к работе и жизни. В больших дозах снотворные вызывают кому — патологический глубокий сон, выйти из которого человек самостоятельно не может, и около 10% жертв больше не просыпаются.

Наркотики (опиум, морфий, героин и т. п.) действуют на мозг, блокируя передачу сигналов, направляющихся к центрам боли, и в то же время активируют нервные пути, участвующие в возбуждении центров удовольствия. Этим объясняется первоначальное ощущение блаженства, которое возникает после приема наркотика. В мозгу в небольших количествах вырабатываются и содержатся вещества, сходные по действию с морфином, — эндоморфины, но они действуют медленнее. При введении наркотиков блокируется выработка эндоморфинов, а это вызывает физическую зависимость от наркотиков. При их отсутствии и нарушенном механизме выработки в мозге эндоморфинов активизируется центр боли, человек испытывает невыносимые физическую боль и душевные и страдания («ломка»).

Героин менее чем за 3 недели вызывает физическую зависимость у 91% наркоманов. При передозировке наркотики вызывают смерть.

Психоделики (марихуана, гашиш), которые обычно курят, вызывают возбуждающий, эйфорический и галлюциногенный эффект, когда восприятие времени и пространства изменяются настолько, что минута может казаться веком, комната — огромной, а себя человек может ощущать, например, птицей и соответственно этому вести. Употребление марихуаны вызывает психологическую, а позже физическую зависимость.

Чаще всего пристрастие заполняет пустоту в жизни, позволяет, в частности, убить время, забыть о неудачах (особенно у слабых духом людей), но фактически это всегда прыжок к гибели.

Нарушения сознания

При некоторых психических заболеваниях наблюдаются **нарушения сознания**. Следует, однако, учитывать, что понятие сознания в психиатрии не совпадает с психологическим содержанием. К таким нарушениям относят:

- ◆ «помраченное сознание» (К. Ясперс): происходит дезориентация во времени, пространстве, ситуации: отсутствует четкое восприятие окружающего; в разной степени бессвязность мышления; затруднены воспоминания прошедших событий и субъективно болезненных явлений;
- ◆ «оглушенное состояние сознания» (при инфекциях, отравлениях, мозговых травмах): резкое повышение порога для всех внешних раздражителей; в результате сложная информация не осмысливается: человек реагирует «как бы спросонок» — замедленно, безучастно; ориентация в окружающем мире неполная или отсутствует (это состояние может длиться от нескольких минут до нескольких часов);
- ◆ делириозное помрачение сознания: нарушена ориентация в окружающем мире; «наплывают» яркие представления, обрывки воспоминаний; возникает ложная ориентировка во времени и пространстве; случаются галлюцинации, иллюзии, бредовые идеи;
- ◆ сновидное состояние сознания: причудливая смесь отражения реального мира и всплывающих в сознании ярких чувственных представлений фантастического характера (человек видит, что находится среди жителей Марса или как раскалывается земной шар и т. п.);
- ◆ сумеречное состояние сознания: внезапно наступает отключение сознания на непродолжительный срок; воспоминание о периоде помрачения полностью отсутствует, но при сумеречном состоянии человек сохраняет способность выполнять автоматические привычные действия (может бессознательно куда-то идти, переходить улицу, куда-то ехать и т. п.);
- ◆ псевдодеменция: человек на время забывает названия предметов, дезориентирован, с трудом воспринимает внешние раздражители; поведение напоминает детское;
- ◆ деперсонализация: отчуждение; собственные мысли и действия воспринимаются как бы со стороны, нарушается и восприятие тела.

Контрольные вопросы

1. Определите сущность человеческого сознания и его структуру.
2. Как развивается сознание человека в онтогенезе?
3. Как взаимодействуют сознание и подсознание?
4. Как осуществляется отражение действительности в чувствах и чем оно отличается от отражения, совершаемого в процессах восприятия, мышления, памяти?
5. Чем чувства отличаются от аффекта?
6. Зачем человеку нужны эмоции? Каковы они?
7. Что требуется для поддержания оптимального состояния?
8. Из каких этапов складывается сложное волевое действие?
9. Что представляет собой сон человека?
10. Каковы структура и функции самосознания?
11. Какие состояния сознания бывают у людей? Какие нарушения сознания и самосознания могут возникнуть при заболеваниях?

Рекомендуемая литература

- Анохин П. К. Эмоции // Большая медицинская энциклопедия. — М., 1964. — Т. 35.
- Берне Р. Развитие концепции и воспитание. — М., 1988.
- Васильев И. А., Тихомиров О. К. Эмоции и мышление. — М., 1980.
- Василюк Ф. А. Психология переживания. — М., 1984.
- Виллюнас В. К. Психология эмоциональных явлений. — М., 1976.
- Гельгорн Д., Луфборроу Дж. Эмоции и эмоциональные расстройства. — М., 1964.
- Годфруа Ж. Что такое психология. — М., 1997. — Т. 1.
- Гозман Л. Я. Психология эмоциональных отношений. — М., 1987.
- Громова Е. А. Эмоциональная память и ее механизмы. — СПб., 1990.
- Диянова З. В., Щеголева Т. М. Самосознание личности. — Иркутск, 1993.
- Зинченко В. П. Миры сознания и структуры сознания // Вопросы психологии. — 1991. — № 3.
- Изард К. Эмоции человека. — М., 1980.
- Карандашев В. Н. Как жить в условиях стресса. — СПб., 1993.
- Коляну Н. Введение в психотехнику свободного дыхания. — СПб., 1992.
- Кон И. С. В поисках себя. — М., 1984.
- Михайлов Ф. Г. Сознание и самосознание. — М., 1991.
- Петренко В. Ф. Психосемантика сознания. — М., 1988.
- Психология и педагогика / Под ред. А. А. Радугина. — М., 1997.
- Психология эмоций. — М., 1984.
- Рубинштейн С. Л. Человек и мир. — М., 1976.
- Сталин В. В. Самосознание личности. — М., 1984.
- Чеснокова И. И. Проблемы самосознания в психологии. — М., 1977.
- Экспериментальные исследования волевой активности. — Рязань, 1986.

Глава 5

СОВРЕМЕННЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ И ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ЛИЧНОСТИ

Психика и личность человека настолько многогранны и сложны, что на современном этапе развития психология еще не достигла полного познания тайн человеческой души. Каждая из существующих теорий и концепций раскрывает лишь какую-то одну из граней психики человека, выявляет те или иные реальные закономерности, но не всю истину о сущности человеческой психики. Поэтому абсолютизировать какую-либо одну теорию и отвергать все другие недопустимо. Максимальная полнота и всесторонность, комплексность познания предполагают, что необходимо знать и учитывать все существующие концепции и подходы, рассматривать психику человека с разных сторон, выявляя и изучая ее различные грани. (Весьма вероятно, далеко не все они известны современной науке.)

Большинство современных психологов согласны, что при анализе психики и структуры личности следует учитывать биологическую (тело, врожденные инстинкты) и социальную природу человека (социальные отношения, интериоризованные социальные нормы), сознательную и бессознательную психические сферы, единство познавательно-интеллектуальной, эмоционально-мотивационной, поведенческо-волевой областей, а также сущность личности, ее центр — самость. Анализируя основные идеи той или иной психологической концепции, мы будем фиксировать, какие она дает ответы на ряд ключевых вопросов: об отношении к телу, социальных взаимодействиях, воле, эмоциях, интеллекте, самости, психотерапевтической помощи.

Функционалистский подход У. Джеймса

Американский психолог Уильям Джеймс (1848–1910) — наиболее яркая фигура в истории мировой психологии. Он создал первую психологическую лабораторию в Америке, а его идеи оказались столь многогранны, что предвосхитили появление бихевиоризма, гештальт-терапии и других современных теорий. Джеймс предложил изучать функции сознания и его роль в выживании человека. Он писал: «Психология — это наука о функциях сознания». Ученый выдвинул гипотезу, что роль сознания заключается в том, чтобы дать человеку возможность приспособиться к различным ситуациям, либо повторяя уже выработанные формы поведения, либо изменяя их в зависимости от обстоятельств, либо осваивая новые действия, если того требует ситуация. Процессы сознания делятся на два больших класса: одни из них происходят как бы сами собой, другие организуются и направляются человеком. Первые называются произвольными, вторые — произвольными.

Джеймс указывал, что мысли конкретного человека все время меняются, и «от года к году мы видим вещи в новом свете». Сознание что-то принимает, что-то

отвергает, все время выбирая, пока оно мыслит; оно «создает акценты и аспекты, свет и тени, фон и фигуру». (В этом суждении уже намечаются идеи гештальт-психологии с ее целостным подходом и одним из главных понятий «фигура — фон».)

Джеймс много говорил о привычках. Отличие их от инстинкта он видел в том, что они создаются, могут быть сознательно изменены или устранены. «Привычка уменьшает сознательное внимание, с которым исполняются наши действия. Фактически наши добродетели являются нашими привычками, как и наши пороки. Вся жизнь есть лишь сумма привычек, неотвратимо влекущих нас к нашей судьбе, какова бы она ни была». (Эта мысль намечает идеи бихевиоризма о совокупности привычных реакций как характеристике человека.)

Эмоциональный взрыв — одно из средств разрушения укоренившихся привычек, он освобождает человека, дает ему возможность вести себя по-другому. Препятствием для личностного роста ученый считал дурные привычки, которые делают незаметными для человека его глупости и неотрегулированные эмоции.

Джеймс выдвинул понятие психологической слепоты — неспособности понять другого человека. Она не позволяет осознавать интенсивность настоящего момента, человек теряет контакт с природой. (В подобном заключении просматриваются принципы гештальт-психологии — жить «здесь и сейчас» — и осознания.)

К другим проявлениям слепоты Джеймс относил неспособность выражать чувства, отсутствие чувства меры, попустительство собственным дурным привычкам.

Он полагал, что когда человек воспринимает ситуацию, возникает инстинктивная физическая реакция, а затем и осознание эмоции. Последняя, с точки зрения ученого, основана на узнавании этого физического чувства, а не исходной ситуации. «Мы чувствуем печаль, потому что плачем. Улыбайтесь — и вам будет весело». С легкой руки Джеймса сейчас улыбается вся американская нация.

Он подчеркивал, что хороший характер — это совершенно сформированная воля, под которой понимается совокупность тенденций действовать твердо, безотлагательно и определенно во всех важных случаях жизни. Такая тенденция укореняется пропорционально тому, сколь часто человек немедленно прибегает к действиям.

«Используйте первую же возможность реализовать решение, которое вы приняли, пользуйтесь каждым эмоциональным побуждением для обретения привычек, к которым вы стремитесь».

Таблица 5.1

Теория У. Джеймса

Понимание человека	Человек — сознательное существо. Сознание — его сущностная черта, отличающая от животных и обеспечивающая выживание, приспособление к миру.
Личность	Личность — это совокупность трех инстанций: физического Я, социального Я, духовного Я.
Отношение к телу	Тело человека неотделимо от психики, оно источник переживаний, ощущений, обратных связей для психического и личностного развития, для формирования физического Я. На психическую жизнь человека можно воздействовать через тело. Это орудие обитающего в нем сознания.

Социальные отношения	Социальные отношения — это источник формирования социального Я, набора социальных привычек. Человеку объективно необходимо чувство принадлежности, включенности в социальные отношения, необходимо быть признанным другими людьми.
Воля	Воля — это главное качество личности. Но развитая личность уже не сталкивается с трудностями при принятии решений, она чувствует свое единство с миром, и ей не надо совершать волевые усилия, чтобы действовать.
Эмоции	У. Джеймс — автор периферической теории эмоций. Они имеют своим источником телесные ощущения. Изменяя позу тела, можно изменить эмоции, управлять ими. Развитие личности — это освоение эмоций более высокого порядка, которые высвобождаются при участии сознания
Интеллект	Выделяет два вида знаний у человека: ♦ обыденное, или интуитивное, знание (по сходству, по привычке, они эмоционально окрашены, а по способу получения интуитивны, случайны); ♦ собственно интеллект — фокусирование не на свойствах, а на отношениях, они являются обобщенными, объективными знаниями о сущности предметов, явлений.
Самость	Самость, центр личности — ее духовное Я. Оно источник внимания и воли, личностного развития
Подход к психотерапевтической помощи	Задачи психотерапии — развитие произвольности, воли у человека, т. е. ее роль состоит в том, чтобы научить человека управлять своим вниманием, волей, эмоциями. Основа для этого — собственная мотивация человека и ее развитие. Препятствия для развития личности: ♦ «телесные привычки»: действия, которые совершаются без специального осознания, являются неадекватными; ♦ ошибка преувеличения: если какие-то черты у человека являются преувеличенно развитыми, они перерастают в свою противоположность, становятся неадекватными; ♦ «личная слепота, или индивидуальное ограничение»: точка зрения человека относительно самого себя является неполной, «мы можем защищаться тем, что чего-то в себе не замечаем».

Бихевиоризм: основные идеи

Бихевиоризм определил облик американской психологии XX в. Его основатель Джон Уотсон (1878–1958) сформулировал кредо этого направления так: «Предметом психологии является поведение». Отсюда и название: от англ. *behavior* — поведение. Термин **бихевиоризм** можно перевести как *поведенческая психология*.

Анализ поведения должен носить строго объективный характер и ограничиваться внешне наблюдаемыми реакциями. Все, что не поддается объективной регистрации, не подлежит изучению, т. е. мысли, сознание человека нельзя рассмат-

ривать, потому что их нельзя измерять. Происходящее внутри человека изучить невозможно, следовательно, личность выступает как «черный ящик». Объективны лишь внешние действия человека и те стимулы, ситуации, которые они обуславливают. И задача психологии заключается в том, чтобы по реакции определять вероятный стимул, а по стимулу предсказывать определенную реакцию.

Личность, с точки зрения бихевиористов, не что иное, как совокупность поведенческих реакций, присущих данному человеку. Формула «стимул—реакция» ($S-R$) являлась ведущей в бихевиоризме. **Закон эффекта Торндайка** уточняет: связь между S и R усиливается, если есть подкрепление. Оно бывает положительным (похвала, получение желаемого результата, материальное вознаграждение и т. п.) либо отрицательным (боль, наказание, неудача, критическое замечание и т. п.). Поведение человека вытекает чаще всего из ожидания положительного подкрепления, но иногда преобладает стремление избежать отрицательного подкрепления, т. е. наказания, боли и пр.

Таким образом, с позиции бихевиоризма, личность — все то, чем обладает индивид, его расположенность к тому или иному реагированию: навыки, сознательно регулируемые инстинкты, социализованные эмоции, а также пластичность, помогающая образовывать новые навыки, и способность их удерживать и сохранить, чтобы приспособиться к среде. Это значит, что личность — организованная и относительно устойчивая система навыков. Последние составляют основу относительно устойчивого поведения, они приспособлены к жизненным ситуациям, чье изменение ведет к формированию новых навыков.

Человека бихевиористы понимают как реагирующее, действующее, обучающееся существо, запрограммированное на те или иные реакции, действия, поведение. Изменяя стимулы и подкрепления, можно программировать его на требуемое поведение.

В недрах самого бихевиоризма психолог Толмен (1948 г.) подверг сомнению схему $S-R$ как слишком упрощенную и ввел между этими членами важную переменную I — психические процессы данного индивида, зависящие от его наследственности, физиологического состояния, прошлого опыта и природы стимула: $S-I-R$.

Оперантный бихевиоризм Б. Скиннера

Отдельную линию в развитии бихевиоризма представляет система взглядов *Б. Скиннера*. Беррес Фредерик Скиннер (1904–1990) выдвинул **теорию оперантного бихевиоризма**.

Основываясь на экспериментальных исследованиях и теоретическом анализе поведения животных, он сформулировал положение о трех видах поведения: *безусловно-рефлекторном, условно-рефлекторном и оперантном*. Последнее и составляет специфику учения Б. Скиннера.

Первые два вида называются стимулами (S) и называются *респондентным*, отвечающим поведением. Это реакции обуславливания типа S . Они составляют определенную часть репертуара поведения, но ими одними не обеспечивается адаптация к реальной среде обитания. Реально процесс приспособления строится на основе активных проб — воздействий организма на окружающий мир. Некоторые из них случайно могут приводить к полезному результату, который в силу этого закрепляется. Часть из таких реакций (R), не вызываемых стимулом, а выделяе-

мых («испускаемых») организмом, оказывается правильными и подкрепляются. Их Скиннер и назвал оперантными. Это реакции типа R.

Оперантное поведение предполагает, что организм активно воздействует на окружение и в зависимости от результатов этих активных действий они закрепляются или отвергаются. По Скиннеру, именно эти реакции — преобладающие в адаптации животного: они являются формой произвольного поведения. Катание на роликовой доске, игра на фортепиано, обучение письму — это все примеры оперантных действий человека, контролируемых их последствиями. Если последние благоприятны для организма, тогда вероятность повторения оперантной реакции усиливается.

Проанализировав поведение, Скиннер сформулировал свою теорию научения. Главным средством формирования нового поведения выступает *подкрепление*. Вся процедура научения у животных получила название «последовательного наведения на нужную реакцию». Скиннер выделяет четыре **режима подкрепления**:

1. Режим подкрепления с постоянным соотношением, когда уровень положительного подкрепления зависит от количества правильно выполненных действий. (Например, работнику платят пропорционально количеству произведенной продукции, т. е. чем чаще возникает правильная реакция организма, тем больше подкреплений он получает.)
2. Режим подкрепления с постоянным интервалом, когда организм получает подкрепление после того, как пройдет строго фиксированное время с момента предыдущего подкрепления. (Например, работнику платят зарплату через каждый месяц или у студента сессия через каждые четыре месяца, при этом скорость реагирования ухудшается сразу после получения подкрепления — ведь следующая зарплата или сессия будет еще не скоро.)
3. Режим подкрепления с вариативным соотношением. (Например, выигрыш-подкрепление в азартной игре бывает непредсказуем, непостоянен, человек не знает, когда и каким будет следующее подкрепление, но всякий раз надеется на выигрыш — такой режим значительно воздействует на поведение человека.)
4. Режим подкрепления с вариативным интервалом. (Через неопределенные интервалы времени человек получает подкрепления или знания студента контролируют с помощью «неожиданных контрольных» через случайные промежутки времени, что побуждает соблюдать более высокий уровень прилежания и реагирования в отличие от подкрепления с «постоянным интервалом».)

Скиннер выделял «первичные подкрепления» (пища, вода, физический комфорт, секс) и вторичные, или условные (деньги, внимание, хорошие оценки, привязанность и т. п.). Вторичные подкрепления генерализуются, объединяются со многими первичными: например, деньги являются средством для получения множества удовольствий. Еще более сильным генерализованным условным подкреплением является социальное одобрение: ради его получения со стороны родителей, окружающих человек стремится хорошо себя вести, соблюдать социальные нормы, прилежно учиться, делать карьеру, красиво выглядеть и т. п.

Ученый полагал, что условные подкрепляющие стимулы очень важны в контроле поведения человека, а аверсивные (болевые или неприятные) стимулы, наказание — это наиболее общий метод контроля над поведением. Скиннер выделял позитивные и негативные подкрепления, а также позитивные и негативные наказания (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Теория Б. Скиннера

	Позитивное	Негативное
Подкрепление	Предъявление положительного подкрепления (удовольствие)	Удаление авersiveного (болевого) стимула
Наказание	Предъявление авersiveного стимула (ругают, бьют, исключают из школы, сажают в тюрьму и т. п.)	Удаление положительного стимула (запрещают смотреть телевизор, гулять и т. п.)

Скиннер боролся против того, чтобы использовать наказание для контроля над поведением, потому что это вызывает отрицательные эмоциональные и социальные побочные эффекты (страх, тревогу, антисоциальные действия, ложь, потерю самоуважения и уверенности). Кроме того, оно всего лишь на время подавляет нежелательное поведение, которое вновь проявится, если уменьшится вероятность наказания.

Вместо авersiveного контроля Скиннер рекомендует позитивное подкрепление как наиболее эффективный метод для устранения нежелательных и поощрения желательных реакций. «Метод успешного приближения или формирования поведения» заключается в положительном подкреплении тех действий, которые наиболее близки к ожидаемому оперантному поведению. К этому приближаются шаг за шагом: одна реакция закрепляется, а затем заменяется другой, более близкой к предпочтительной (так формируют речь, трудовые навыки и т. п.).

Данные, полученные при изучении поведения животных, Скиннер перенес на поведение людей, что привело к биологизаторской трактовке. Так, возник скиннеровский вариант программированного обучения. Его принципиальная ограниченность состоит в сведении обучения к набору внешних актов поведения и подкреплению правильных из них. При этом игнорируется внутренняя познавательная деятельность человека, следовательно, нет обучения как сознательного процесса. Вслед за установкой уотсоновского бихевиоризма Скиннер исключает внутренний мир человека, его сознание из поведения и производит бихевиоризацию психики. Мышление, память, мотивы и тому подобные психические процессы он описывает в терминах реакции и подкрепления, а человека — как реактивное существо, подвергающееся воздействиям внешних обстоятельств.

Биологизация мира людей, характерная для бихевиоризма в целом, принципиально не проводящего различий между человеком и животным, достигает у Скиннера своих пределов. Культурные явления оказываются в его трактовке «хитроумно придуманными подкреплениями».

Для разрешения социальных проблем современного общества Б. Скиннер выдвинул задачу создания *технологии поведения*, которая призвана осуществлять контроль одних людей над другими. Поскольку намерения, желания, самосознание человека не принимаются во внимание, управление поведением не связано с сознанием. Таким средством выступает контроль за режимом подкреплений, позволяющий манипулировать людьми. Для наибольшей эффективности необходимо учитывать, какое подкрепление наиболее важно, значимо, ценно в данный момент (*закон субъективной ценности подкрепления*), а затем предоставлять такое

субъективно ценное подкрепление в случае правильного поведения человека или угрожать его лишением в случае неправильного поведения. Подобный механизм и позволит управлять поведением.

Скиннер сформулировал **закон оперантного обусловливания**: «поведение живых существ полностью определяется последствиями, к которым оно приводит. В зависимости от того, будут ли эти последствия приятными, безразличными или неприятными, живой организм проявит тенденцию повторять данный поведенческий акт, не придавать ему никакого значения или же избегать его повторения в дальнейшем». Человек способен предвидеть возможные последствия своего поведения и избегать тех действий и ситуаций, которые приведут к негативным для него последствиям. Он субъективно оценивает вероятность их наступления: чем больше возможность негативных последствий, тем сильнее это влияет на поведение человека (**закон субъективной оценки вероятности последствий**). Эта субъективная оценка может не совпадать с объективной вероятностью последствий, но на поведение влияет именно она. Поэтому один из способов воздействовать на поведение человека — «нагнетание обстановки», «запугивание», «преувеличение вероятности негативных последствий». Если человеку кажется, что последняя, вытекающая из какой-либо его реакции, незначительна, он готов «рискнуть» и прибегнуть к данному действию.

Теория социального научения

В последние десятилетия, развивая идеи классического бихевиоризма, сформировалось социально-когнитивное направление. Его представители Альберт Бандура и Джулиан Роттер показали, что хотя на поведение человека влияет окружение, люди также играют активную роль в создании социальной окружающей среды, будучи активными участниками событий, влияющих на их жизнь. Научение происходит не только благодаря прямому опыту и внешним подкреплениям, поведение человека формируется через наблюдение или на основе примеров. Хотя социально-когнитивные теории значительно отличаются от классического бихевиоризма Скиннера, они сохраняют строгую научную и экспериментальную методологию, общую для данного подхода.

Как полагает Дж. Роттер, социальное поведение можно описать с помощью следующих понятий:

1. **Поведенческий потенциал**: каждый человек обладает определенным набором действий, поведенческих реакций, сформировавшихся в течение жизни.
2. На поведение человека влияет его ожидание, его *субъективная вероятность*, с какой, по мнению человека, определенное подкрепление произойдет после того или иного поведения в определенной ситуации (в случае высокой вероятности его получения он быстрее усваивает необходимое поведение, соответствующее ситуации и подкреплению).
3. На поведение человека влияет *характер подкрепления, его ценность* для человека (разные люди ценят и предпочитают разные подкрепления: кто-то — похвалу, уважение со стороны других, кто-то — деньги, кто-то более чувствителен к наказанию и т. п.).
4. На поведение человека влияет тип его личности, его *локус контроля*: он либо экстернал, либо интернал — т. е. чувствует ли он себя «пешкой» или считает,

что достижение целей зависит от собственных усилий. *Экстерналы* приписывают ответственность за все происходящие с ними события другим людям и внешним обстоятельствам. *Интерналы* считают себя ответственными за все хорошие и плохие события своей жизни. Легче поддаются влиянию и внешнему управлению экстерналы, их поведение легче программируется изменением внешних воздействий, ситуаций, стимулов и подкреплений, поскольку они изначально больше зависят от внешних обстоятельств.

Поведенческий потенциал, как утверждает Роттер, включает пять основных блоков реакций, «техник существования»:

1. Поведенческие реакции, направленные на *достижение успеха*, результата, служат основанием социального признания.
2. Поведенческие *реакции приспособления, адаптации* — это техники согласования с требованиями других людей, общественных норм и т. п.
3. *Защитные поведенческие реакции* используются в ситуациях, требования которых превышают возможности человека в данный момент (это такие реакции, как отрицание, подавление желаний, обесценивание, затушевывание и т. п.).
4. *Техники избегания* — поведенческие реакции, направленные на «выход из поля напряжения», уход, бегство, отдых и т. п.
5. *Агрессивные поведенческие реакции* — это может быть и реальная физическая агрессия, и символические формы агрессии: ирония, критика другого, насмешка, интриги, направленные против интересов другого человека, и т. п.

Теория социального научения показывает, что награда и наказание недостаточны, чтобы научить новому поведению. Этого возможно добиться благодаря имитации, подражанию, идентификации, которая представляет собой важнейшую форму научения. *Идентификация* — это процесс, в котором личность заимствует мысли, чувства и действия от другой личности, выступающей в качестве модели. Люди могут учиться, наблюдая, или читая, или слыша о поведении других людей. Человек наблюдает, что делают другие, а затем повторяет эти действия — таково научение через наблюдение или пример (А. Бандура).

В схему «стимул—реакция» А. Бандура включает четыре промежуточных процесса, позволяющих объяснить, как подражание приводит к формированию новой реакции:

1. Внимание ребенка к действию модели-образца для подражания. Требования к модели — ясность, различимость, эмоциональная привлекательность, функциональное значение.
2. Память, сохраняющая информацию о воздействиях модели.
3. Наличие у ребенка необходимых сенсорных возможностей и двигательных навыков, позволяющих воспроизвести то, что он воспринимает у модели подражания.
4. Мотивация, определяющая желание ребенка выполнить то, что он видит у модели подражания.

Ребенок в раннем детстве ощущает, что его личное благополучие зависит от готовности вести себя так, как от него ожидают другие; он начинает осваивать дейст-

вия, приносящие удовлетворение ему и устраивающие его родителей, и обучается действовать, «как другие».

Бандура, предлагая свою социально-когнитивную теорию, отмечает, что хотя на поведение человека влияет внешнее и социальное окружение, оно также является продуктом деятельности человека. Это значит, что люди своим поведением могут изменять окружение, влиять на свою среду и собственное поведение. Человек способен представить символически и осознать последствия, исход своих действий, заранее предпринять необходимые меры предосторожности, сформировать образы желаемых будущих результатов и бихевиоральные стратегии, направленные на то, чтобы достичь желаемых результатов (такова способность человека к саморегуляции, к научению через наблюдение и моделирование).

Люди формируют образ определенной поведенческой реакции, наблюдая поведение модели, и далее эта закодированная информация служит ориентиром в их действиях. Поведение модели сохраняется в памяти человека благодаря образному (мысленные визуальные образы) и вербальному кодированию (наблюдая модель, человек может повторять про себя увиденный порядок действий). Польза от наблюдения успехов и поражений других бывает такой же, как от собственного непосредственного опыта. Наблюдаемые или косвенные последствия чужих действий (наказания или поощрения) часто играют важную роль в регуляции нашего поведения.

Косвенное подкрепление происходит в том случае, когда наблюдатель видит действие модели с последующим результатом:

- ◆ *косвенное позитивное подкрепление* (наблюдатели затем ведут себя так же, как наблюдаемые ранее модели, потому что те достигли успеха, получили положительное подкрепление);
- ◆ *косвенное наказание* (наблюдатель видел, что модель была наказана после своих действий, в результате и он сам не склонен повторять такие действия).

Люди оценивают свое поведение, поощряют, или критикуют, или наказывают себя. Бандура назвал этот процесс **самоподкреплением**: человек поощряет себя тем, что находится в его распоряжении всякий раз, когда он добивается установленной им самим нормы поведения. Саморегуляция поведения включает процессы самонаблюдения, самооценки и самоподкрепления (самопоощрение или самокритика, самонаказание).

В 90-е гг. XX в. Бандура ввел в свою теорию и понятие **самоэффективности**. Люди способны осознавать и оценивать уровень своих способностей, выстраивать успешное поведение, соответствующее специфической задаче или ситуации, оценивать свою эффективность. Осознающие самоэффективность прилагают большие усилия для выполнения сложных дел, чем сомневающиеся в своих возможностях. Активно осваиваемые знания, действия, прошлый опыт успехов являются мощным источником самоэффективности. Также человек может убедить себя в том, что он обладает необходимыми способностями и умениями для успешного достижения цели, и тем самым поднять свою самоэффективность. Он с большей вероятностью добьется успеха, если не напряжен и спокоен, т. е. эмоциональное состояние прямо влияет на самоэффективность.

Бихевиористы выявили факторы, мешающие человеку управлять своим поведением. Во-первых, наказание — препятствие для развития человека, так как

запрет (отрицательная функция) не объясняет, что нужно делать, как вести себя. Жертва наказания, выполняя внешние требования и избегая угроз, проблему не решает, и она рано или поздно опять проявится, а человек снова совершит неправильные действия. Во-вторых, большую роль играет незнание причин. Если мы хотим понимать истинные причины поведения, необходимо отказаться от множества слов, которые ничего не объясняют; т. е. оправдания, объяснения человеком своих действий не соответствуют подлинным причинам поведения.

Типология поведения по Макгвайру

Согласно концепции американского психолога Макгвайра, классификация поведения и поступков человека должна проводиться в зависимости от целей, потребностей, ситуации. Потребность — это переживаемое и осознаваемое состояние нужды человека в чем-либо (пище, одежде, безопасности, любви и т. п.). Цель показывает, к чему личность стремится, какой результат хочет получить. Одна и та же цель может быть поставлена исходя из разных потребностей.

Какой-либо поступок человека может быть результатом ответной реакции на внешнее воздействие (*реактивное поведение*) либо проявлением какого-либо внутреннего источника активности, внутренней потребности, желания (*активное поведение*). Целью поступка может быть или сохранение привычного, адаптивного состояния (*стабильность*), или приобретение нового качества, новых результатов (*развитие*). Закончится действие, если достигнут *желательный внутренний эффект* (мнение, оценка, чувство, настроение) либо *ожидаемый внешний эффект*, внешний результат (достижение согласия, понимания, предполагаемого результата и т. п.).

Исходя из указанных критериев выделено 16 типов поведения:

1. **Перцептивное поведение** — стремление справиться с информационной перегрузкой благодаря перцептивной категоризации, в результате которой многообразие воздействующей информации классифицируется, упрощается и может привести как к более ясному пониманию оцениваемого, так и к потере значимых данных.
2. **Защитное поведение** — любые реальные или воображаемые действия психологической защиты (отвержение, замещение, проекция, регрессия), которые позволяют создать, сохранить позитивный образ Я, позитивное мнение человека о самом себе.
3. **Индуктивное поведение** — восприятие и оценка людьми самих себя, основанные на интерпретации значения собственных действий.
4. **Привычное поведение**: удовлетворение от положительного подкрепления создает большую вероятность того, что знакомые варианты поведения будут воспроизведены в соответствующих ситуациях.
5. **Утилитарное поведение** — стремление человека решить практическую проблему с максимальным достижением (субъективным переживанием максимально возможного успеха).
6. **Ролевое поведение** в соответствии с ролевыми требованиями, обстоятельствами, которые вынуждают человека прибегать к каким-либо действиям (даже при несовпадении с личностными устремлениями).

7. **Сценарное поведение:** человек является исполнителем множества правил допустимого «приличного» поведения, соответствующего его статусу в данной культуре, в данном обществе.
8. **Моделирующее поведение:** варианты поведения людей в малых и больших группах (восприимчивость, подражание, внушение), но трудноконтролируемое как самим человеком, так и другими людьми.
9. **Уравновешивающее поведение:** когда человек имеет противоречащие друг другу мнения, оценки, установки и пытается их «примирить», согласовать, изменив свои оценки, притязания, воспоминания.
10. **Освобождающее поведение:** человек стремится «обезопасить себя» (физически или свою репутацию) от реальных или кажущихся «негативных условий существования» (сохранить стабильность своего внутреннего эмоционального состояния за счет активных внешних действий: избегать возможных неудач, отказаться от не слишком привлекательных целей, проявить уступчивость).
11. **Атрибутивное поведение** — активное устранение противоречий между реальным поведением и субъективной системой мнений, ослабление, устранение когнитивного диссонанса между желаниями, мыслями и реальными действиями, приведение их к взаимному соответствию.
12. **Экспрессивное поведение:** в тех сферах, где человек достиг высокого уровня мастерства и удовлетворения от «хорошо сделанного дела», при сохранении стабильно высокой самооценки, постоянное воспроизведение которой является основным регулятором повседневного социального поведения.
13. **Автономное поведение:** когда чувство свободы выбора (даже иллюзии такого выбора и контроля над своими поступками) готовит человека к преодолению любых барьеров на пути достижения цели (высокий уровень внутреннего «локуса контроля» своих поступков, представление о себе как об активном «деятеле», а не исполнителе чьих-то приказов, чьей-либо воли).
14. **Утверждающее поведение** — переживание своих действий как свершение планов при максимальном задействовании внутренних ресурсов.
15. **Исследовательское поведение** — стремление к новизне физического и социального окружения, готовность «терпеть» информационную неопределенность, «редуцирование» разнообразной внешней информации до формы, к которой применимы освоенные ранее приемы ее обработки.
16. **Эмпатическое поведение** — учет, большой охват чувственной информации, лежащей в основе межличностного взаимодействия людей, способность чувствовать и понимать эмоциональное и душевное состояние другого человека.

Таблица 5.3

Концепция бихевиоризма

Понимание человека	Человек — своеобразный биоробот, поведением которого можно управлять, формируя и закрепляя определенные реакции (без учета сознания и мнения человека) благодаря внешним воздействиям: изменяя стимулы, подкрепления, вероятность последствий, давая внешние образцы поведения для подражания.
--------------------	--

Окончание табл. 5.3

Личность	Наблюдаемый действующий субъект, совокупность приобретенных реакций обуславливания, которые могут формироваться и без участия сознания.
Отношение к телу	Безусловные и условные рефлексы, двигательные реакции тела, физиологические реакции организма — главный объективный критерий поведения и психики человека.
Социальные отношения	Человеческие действия формируются под влиянием социальной среды, человек полностью от нее зависим. Социальное поведение — это один из видов поведения человека, такой же, как и все остальные, но вместе с речью. Вербальное социальное поведение также поддается управлению, программированию, изменению.
Воля	Воля для бихевиористов — фикция, ее не существует, это непознанный фактор поведения.
Эмоции	Эмоции бихевиористами оцениваются как предрасположенность к действию, как придающие энергию поведению, мобилизующие его.
Интеллект	Интеллект осмысливается как репертуар возможных реакций, способов реагирования. Он отвечает за выбор способов поведения.
Самость	Для бихевиористов понятие «самость» излишнее.
Свобода человека	Свободы не существует, люди абсолютно зависимы от прошлого опыта, от внешней среды, от стимулов и подкреплений. Никто не имеет свободы выбора собственного поведения. Поведение формируется внешними подкреплениями, опытом прошлого научения.
Наследственность	Люди отличаются друг от друга не благодаря своим уникальным генетическим особенностям, а в основном из-за различного окружения. Различие среды является основной причиной индивидуальных различий.
Изменчивость поведения	Поведение человека может изменяться в течение жизни под воздействием меняющегося окружения. Жизненные кризисы возникают тогда, когда окружение трансформируется и привычные реакции человека становятся неадекватными, не получают положительного подкрепления.
Познаваемость психики человека	Внутренний мир человека (мысли, чувства) недоступны объективному познанию, да они и не важны при объяснении поведения человека. Деятельность можно объяснить только с позиций объективных отношений стимул—реакция. Все поведение (природа, психика) человека познаваемо научными методами, хотя это и трудно сделать.
Отношение к психотерапевтической помощи	Аномальное поведение рассматривается как результат научения, т. е. его вызывают внешние факторы окружения, воспитания. Поэтому психические расстройства можно корректировать и устранять в соответствии с общими законами, выявленными бихевиористами. Бихевиоральная терапия направлена на то, чтобы убрать неадекватные реакции человека и сформировать более адекватные (не вникая в причины, которые вызвали эти реакции, не интересуясь мнением, мыслями человека). Пациент рассматривается как управляемый извне автомат.

Поведенческая терапия

Поведенческая терапия (бихевиористского толка) предполагает четыре подхода:

- ◆ контрбусловливание;
- ◆ оперантные методы;
- ◆ терапия с предъявлением модели;
- ◆ процедуры самоконтроля.

Контрбусловливание — это:

1. Систематическая десенсибилизация, при которой раздражитель, вызывающий аномальную реакцию, ассоциируют с ответом, противоположным неадаптивному ответу пациента. Так вырабатывают реакции, противоположные по своему характеру нежелательным; например, чтобы устранить тревогу, вызывают состояние расслабления и предлагают вспомнить ситуации, вызывающие минимальную тревогу, в результате стрессовые ситуации ассоциируются не с ней, а с расслаблением.
2. Импульсивная терапия, направленная на то, чтобы вызвать у человека «взрыв» тревоги, когда его «бросают» в самую страшную ситуацию и он должен привыкнуть к ней до полного исчезновения тревоги.
3. Аверсивное обусловливание, при котором устанавливают ассоциации неприятного с ситуацией, доставляющей удовольствие, но являющейся нежелательной для человека формой поведения (чтобы отучить алкоголика, соединяют прием алкоголя с ударом электрического тока или вызывают тошноту от приема лекарств, в результате удовольствие ослабевает и сменяется отвращением).

Оперантные методы включают процедуры формирования желательных форм поведения у детей и взрослых, например следует найти наиболее действенное вознаграждение, с помощью которого у ребенка вырабатывают нужное поведение. Также используют *метод накопления жетонов* (за каждое хорошее действие, за любую модификацию поведения в желательном направлении человеку выдается жетон, и, когда у него накапливается определенное их количество, он получает привилегии, ценные для него).

Терапия с предъявлением модели означает выработку у пациента новых форм поведения путем подражания тем образцам, которые ему предлагает терапевт.

Процедуры с самоконтролем рассчитаны на то, что за всякое улучшение поведения вознаграждать себя должен сам пациент.

Методика обучения навыкам общения и уверенности в себе включает:

- ◆ метод самоконтроля (человек ежедневно в журнале-дневнике записывает все случаи неадекватного общения — тревоги, фрустрации, избегания, бестактности и т. п.);
- ◆ метод «предъявления модели» и метод «репетиции» (дают инструкцию и показывают модель эффективного общения в ролевых ситуациях, клиент репетирует нужное поведение, получает обратную связь о своем исполнении, новые инструкции и упражнения);

- ◆ «проигрывание реальных ситуаций», апробация новых навыков общения в реальной жизни («домашние задания»), разбор результатов домашних заданий, корректировка навыков и реакций;
- ◆ метод «самоконтроля».

Для преодоления страхов, агрессивности и т. п. бихевиористы могут использовать метод биологической обратной связи (человек по приборам наблюдает, как изменяется частота его сердечных сокращений, дыхания, мышечное напряжение, электромагнитная активность мозга в ситуации, когда он испытывает страх или агрессию, или вспоминает о тех ситуациях, в которых он переживал эти эмоции и старается уменьшить свое мышечное напряжение, привести к норме ритм дыхания, биотоки, нормализовать свое эмоциональное состояние, отслеживая по приборам, по интенсивности звукового сигнала, насколько ему это удастся).

В целом, бихевиоризм внес значительный вклад в процесс объективного изучения закономерностей поведения, научения человека, однако человека это направление рассматривало механистически.

Психоанализ, фрейдизм

Ни одно направление не приобрело столь громкой известности вне сферы психологии, как психоанализ. Его идеи повлияли на искусство, литературу, медицину и другие области науки, связанные с человеком. Свое название оно получило по имени основателя Зигмунда Фрейда (1856–1939). На основе выдвинутых им идей, с известной корректировкой и дополнением, постепенно сформировалось целое психологическое направление — «психоанализ». К такого рода теориям относятся концепции Хорни, Адлера, Юнга, Фромма, Райха и др., хотя каждый из них был оригинален.

Термин **психоанализ** имеет три значения:

- ◆ теория личности и психопатологии;
- ◆ метод терапии личностных расстройств;
- ◆ метод изучения неосознанных мыслей и чувств человека.

Теория Фрейда о структуре психики

Фрейд применял топографическую модель, согласно которой в психической жизни можно выделить три уровня:

- ◆ сознание;
- ◆ предсознание;
- ◆ бессознательное.

Уровень сознания состоит из ощущений и переживаний, данных человеку в конкретный момент времени. Сознание охватывает только малый процент всей информации, хранящейся в мозге, причем часть ее осознается лишь в течение короткого периода, а затем быстро погружается в предсознательное или бессознательное по мере того, как внимание человека перемещается на другие сигналы.

Область предсознательного, иногда называемая *доступной памятью*, включает в себя весь опыт, который не осознается в данный момент, но может легко вернуться в сознание спонтанно или в результате минимального усилия.

Самый глубокий и значимый пласт человеческой психики — бессознательное. Это хранилище инстинктивных побуждений плюс эмоции и воспоминания, которые настолько угрожают сознанию, что были подавлены и вытеснены в данную область, но именно такой неосознаваемый материал во многом определяет повседневное функционирование человека. Бессознательные переживания полностью недоступны сознанию людей, но в значительной степени определяют их действия.

На основе многолетних клинических наблюдений Фрейд сформулировал психологическую концепцию, согласно которой психика человека состоит из трех уровней: Оно, Я, Сверх-Я. Такова структурная модель психической жизни.

Оно — бессознательная часть психики, бурлящий котел биологически врожденных инстинктивных влечений: агрессивных и сексуальных. Оно насыщено сексуальной энергией — *либидо*. Человек есть замкнутая энергетическая система, и количество этой энергии у каждого — величина постоянная. Будучи бессознательным и иррациональным, Оно подчиняется принципу удовольствия, т. е. последнее, как и счастье, — главная цель в жизни человека.

Второй принцип поведения — гомеостаз — тенденция к сохранению примерно-го внутреннего равновесия. Уровень Я (Эго) — сознания — находится в состоянии постоянного конфликта с Оно, подавляет сексуальные влечения. Он формируется под влиянием общества. На Я воздействуют три силы: Оно, Сверх-Я и общество, которое предъявляет свои требования к человеку. Я старается установить гармонию между ними, подчиняется не принципу удовольствия, а принципу «реальности».

Сверх-Я служит носителем моральных стандартов, это та часть личности, которая выполняет роль критика, цензора, совести. Если Я примет решение или совершит действие в угоду Оно, но в противовес Сверх-Я, то тогда испытает наказание в виде чувства вины, стыда, укоров совести.

Соотношение структурной и топографической моделей психической жизни можно изобразить следующим образом: сфера Оно полностью неосознаваема, в то время как Я и Сверх-Я действуют на всех трех уровнях

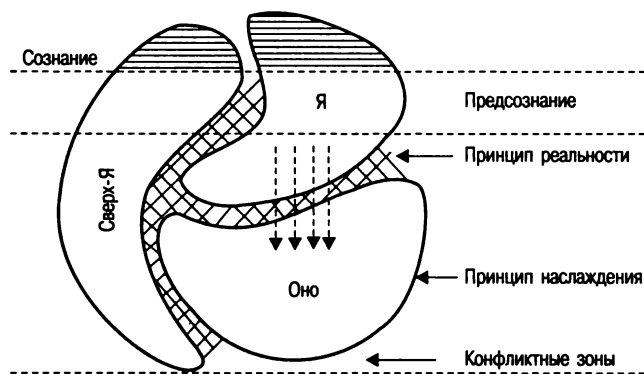


Рис. 5.1. Связь структурной модели с уровнями сознания

Предложенная Фрейдом концепция может быть изображена в виде схемы, где взаимодействие бессознательного, Сверх-Я и предсознательного предстает более образно.

Я (Эго) ответственно за принятие решений, стремясь выразить и удовлетворить желания Оно (Ид) в соответствии с ограничениями, которые налагаются правилами общества, внешним миром. Следовательно, Эго помогает обеспечивать безопасность и самосохранение организма, анализируя, рассуждая, принимая решения.

Становление психики ребенка, особенно Сверх-Я, происходит через преодоление эдипова комплекса. В греческом мифе о царе Эдипе, убившем своего отца и женившемся на матери, скрыт, по мнению Фрейда, ключ к якобы извечно тяготеющему над каждым мужчиной сексуальному комплексу: мальчик испытывает влечение к матери, воспринимая отца как соперника, вызывающего одновременно и ненависть, и страх, и восхищение; мальчик хочет походить на отца, одновременно желая ему смерти, и потому испытывает чувство виновности, страшится своего родителя. Боясь кастрации, ребенок преодолевает сексуальное влечение к матери, преодолевает эдипов комплекс (к 5–6 годам), и у него появляется Сверх-Я, совесть.

Сверх-Я, или Супер-Эго, содержит систему ценностей и норм, совместимых с теми, которые приняты в окружении человека и позволяют ему отличать, что хорошо и плохо, нравственно и безнравственно. Фрейд разделил Супер-Эго на две подсистемы — совесть и Эго-идеал. Первая означает способность к критической самооценке, наличие моральных запретов и возникновение чувства вины у человека, когда он не сделал того, что должен был. Эго-идеал формируется из того, что одобряют и высоко ценят родители и сам человек, он ведет личность к установлению для себя высоких стандартов.

Супер-Эго считается полностью сформировавшимся, когда родительский контроль заменяется самоконтролем. Но этот принцип не согласован с реальностью. Супер-Эго пытается полностью подавить «неприличные желания», связанные с Оно, и направить человека к совершенству в мыслях, словах и поступках, наказывает и мучает духовно и даже физически, если человек нарушает нормы совести.

Сверх-Я не пускает инстинкты в Я, и тогда их энергия сублимируется, трансформируется, воплощается в иных формах деятельности, которые приемлемы для общества и человека (творчество, искусство, общественная и трудовая активность), в формах поведения (в снах, описках, обмолвках, шутках, каламбурах, в свободных ассоциациях, в особенностях забывания). Таким образом, *сублимация* — это преобразование энергии подавленных, запретных желаний в другие виды деятельности, которые разрешены в обществе. Если энергия либидо не находит выхода, то у человека возникают психические заболевания, неврозы, истерические состояния, тоска.

Между тремя системами психической структуры хорошо просматриваются зоны конфликтов, которые могут дестабилизировать личность, если Я окажется неспособным восстановить равновесие.

Реалистическое разрешение конфликтов возможно лишь при довольно сильном Я, которое не только определяет требования Оно, но и преодолевает давление со стороны Сверх-Я. Но это идеальный случай. Чаще конфликтные зоны в психической структуре приводят к фрустрации Оно, т. е. к таким психическим состоя-

ниям, которые сопровождаются отрицательными эмоциями и переживаниями: раздражением, тревогой и отчаянием. Фрустрации побуждают Я снимать напряжение с помощью разного рода «выпускных клапанов», к которым относятся выявленные Фрейдом и его дочерью Анной *механизмы психологической защиты*.

Для спасения от конфликта между Я и Оно применяются разные средства. Защитное поведение позволяет человеку обезопасить себя от тех проблем, которые он пока не способен решить, снять тревогу, связанную с угрожающими событиями (потеря близкого человека, любимой игрушки, утраченная любовь других людей к себе и т. п.), а также помогает «уйти от угрожающей реальности», иногда и преобразовать эту угрозу. На какое-то время защитный механизм просто необходим, потому что человек не может сразу разрешить проблему. Но если время идет, а она так и не решается, то защитный механизм становится препятствием для личностного роста, поведение человека оказывается непредсказуемым, и он может навредить сам себе. Он уходит от реальности и от тех задач, которые ему надо решить. Таким образом, сами защитные механизмы часто порождают все новые и новые проблемы, причем настоящую человек прячет, подменяя ее псевдопроблемами.

Фрейд выделял следующие **защитные механизмы**:

1. **Вытеснение желаний.** Это — непроизвольное удаление неприятных или недозволенных в тех или иных ситуациях желаний, мыслей, чувств, переживаний из сознания в область бессознательного, Оно. Подавление не бывает окончательным, вытесненные мысли не теряют своей активности в бессознательном, и для предотвращения их прорыва в сознание требуется постоянная затрата психической энергии, в результате чего ее может не хватать для поддержания деятельности и здоровья человека. В результате вытеснение часто является источником телесных заболеваний психогенной природы (головные боли, артриты, язва, астма, сердечные болезни, гипертония и т. п.). Психическая энергия подавленных желаний присутствует в теле человека независимо от его сознания и находит свое болезненное выражение. Появляется демонстративное безразличие к реальности.
- Выделяют полное подавление, когда болезненные переживания настолько заглушены, что человек их забывает и не помнит, что они были в его жизни, но они косвенно влияют на его здоровье и поведение. Также говорят и о вытеснении. Это — частичное подавление, когда человек «сдерживает» переживания, старается о них не думать, хотя полностью забыть их не может и они «прорываются» в виде неожиданных бурных аффектов, необъяснимых поступков и пр.
2. **Отрицание** — уход в фантазию, отрицание какого-либо события как «неправды»: «Этого не может быть». Человек совершенно безразличен к логике, не замечает противоречий в своих суждениях.
3. **Рационализация** — бессознательная попытка оправдать, объяснить свое неправильное или абсурдное поведение, построение приемлемых моральных, логичных обоснований, аргументов для того, чтобы объяснить и оправдать неприемлемые формы поведения, мыслей, поступков, желаний. Как правило, эти оправдания и объяснения не соответствуют истинной причине совершенного поступка, которая может человеком не осознаваться.

4. **Инверсия, или противодействие.** Это — подмена действия, мысли, чувств, отвечающих подлинному желанию, на противоположные. Например, ребенок первоначально хочет получить материнскую любовь, но, не имея этого, начинает испытывать прямо противоположное желание — досадить, разозлить мать, вызвать ссору и ненависть матери к себе.
5. **Проекция** — бессознательная попытка избавиться от навязчивого желания, идеи, приписав ее другому лицу, приписывание другому человеку своих собственных качеств, мыслей, чувств — т. е. «отдаление угрозы от себя». Когда что-то осуждается в других, именно это не принимается в себе, но человек не признает такого факта и не хочет понять, что эти же качества присущи и ему. Например, он утверждает: «Некоторые евреи — обманщики», хотя фактически это означает другое: «Я порой обманываю». Таким образом, проекция позволяет возлагать вину за свои недостатки и промахи на кого-нибудь иного. Ею же объясняются социальные предрассудки и феномен «козла отпущения», поскольку этнические и расовые стереотипы представляют собой удобную мишень для того, чтобы приписать другому свои негативные личностные свойства.
6. **Замещение.** Проявление эмоционального импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему. Например, ребенок после того, как его наказали родители, толкает свою младшую сестренку, ломает ее игрушки, пинает собаку. Сестра и собака замещают родителей, на которых сердит ребенок. Реже встречается такая форма замещения, когда оно направлено против самого себя: враждебные импульсы, адресованные другим, переадресовываются себе, что вызывает ощущение подавленности или самоосуждение.
7. **Изоляция.** Это — отделение угрожающей части ситуации от остальной психической сферы, что может привести к раздвоению личности, к неполному Я.
8. **Регрессия.** Возвращение на более ранний, примитивный, способ реагирования. Устойчивые регрессии проявляются в том, что человек оправдывает свои поступки с позиции мышления ребенка, не признает логику, отстаивает свою точку зрения, несмотря на правоту аргументов собеседника. Он не развивается психически, и иногда возвращаются детские привычки (грызть ногти и т. п.). В трудных случаях, когда настоящая ситуация для человека невыносима, психика защищается, «спускаясь» на более ранний и безопасный период — например, в раннее детство, и регрессия приводит к потере памяти о более поздних жизненных этапах. «Мягкие» проявления регрессии у взрослых включают несдержанность, недовольство. Они проявляются в том, что человек, надувшись, не разговаривает с другими, противодействует авторитетам, становится по-детски упрямым или ездит на автомобиле с безрассудно высокой скоростью.

Все люди используют защитные механизмы. Однако нежелательно чрезмерно полагаться на них, потому что они искажают картину потребностей, страхов, стремлений личности. Все защитные механизмы обладают общими свойствами:

- ◆ они действуют на неосознанном уровне и поэтому являются средствами самообмана;

- ◆ они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать ситуацию менее угрожающей для человека.

Тревога, или чувство надвигающейся опасности, может быть следующих типов:

1. *Реалистичная*: эмоциональный ответ на угрозу реальных опасностей внешнего мира, помогает обеспечить самосохранение.
2. *Невротическая*: эмоциональный ответ на опасность того, что неприемлемые импульсы со стороны Оно станут осознанными. Боязнь, что Эго окажется неспособным контролировать сексуальные или агрессивные желания и можно сделать что-то ужасное, влекущее за собой тяжкие негативные последствия.
3. *Моральная*: Эго испытывает угрозу наказания со стороны Сверх-Я, когда Оно стремится к активному выражению безнравственных мыслей или действий и Сверх-Я отвечает на это чувством вины, стыда и самообвинения.
4. *Социальная*. Она возникает в связи с угрозой исключения из группы людей из-за неприемлемых действий. Позднее Фрейд показал, что тревога, берущая свое начало из Сверх-Я, перерастает в страх смерти и ожидание возмездия в загробной жизни за прошлые или настоящие грехи.

Тревога у невротиков является следствием неадекватной разрядки энергии либидо, средством предупреждения человека о надвигающейся опасности. Она возникает, когда есть угроза организму. При подлинной опасности тревога исходит от конкретного внешнего источника, при невротической — от неизвестного.

В младенческом и детском возрасте она возникает в результате чрезмерного возбуждения инстинктов, позднее появляется в ожидании опасности, а не как реакция на нее. Тревожный сигнал мобилизует защиту — механизмы, направленные на то, чтобы избежать реальной или вымышленной внешней угрозы, или психологическую защиту, нейтрализующую повышенное возбуждение инстинктов.

Инстинктивные влечения, которые в каких-то ситуациях были неприемлемы, а потому оказались изгнаны из сознания, подавлены, упрятаны в бессознательную часть психики, сохраняются как скрытые очаги возбуждения и постепенно расшатывают систему защиты. Таким образом, неврозы развиваются вследствие частичного отказа системы защиты. Более тяжелое расстройство ее механизмов приводит к психиатрическим заболеваниям (например, шизофрении), которым свойственна значительная деформация Эго и восприятия реальности.

Теория Фрейда о психосексуальном развитии

Согласно фрейдистской психоаналитической концепции развития, всякий человек рождается с врожденными сексуальными инстинктами. Внутренняя психическая инстанция — Оно — является наследственным фактором, а влияние внешней среды, общества обуславливает возникновение сознания и Сверх-Я. Оно и Сверх-Я, наследственность и внешняя среда давят на Я, причем влияния среды вытесняют сексуальные влечения, находясь с ними в антагонистических, противоречивых отношениях. Общество же выступает как источник всевозможных травм.

Из таких заключений вырастает теория развития как теория детских травм. Развитие личности рассматривается Фрейдом как совпадающее с психосексуаль-

ным. Особенности стадий последнего у ребенка (оральная, анальная, фаллическая, генитальная) обуславливают жизненную судьбу, тип характера и личности, а также разновидность нарушений психики (патологии, неврозы), жизненные проблемы и трудности у взрослого человека.

Каждый из этапов психосексуального развития характеризуется определенным способом проявления половой энергии (либидо) через эрогенные зоны, характерные для данного возраста. Если либидо удовлетворяется неадекватным образом, человек рискует остановиться на этой стадии и у него фиксируются определенные черты личности.

По мнению Фрейда, психосексуальная деятельность начинается в период кормления грудью, когда рот младенца становится эрогенной зоной — зоной удовольствия (*оральная стадия*). Таковой он остается на протяжении всей жизни человека, даже в зрелости наблюдаются остаточные проявления орального поведения: употребление жевательной резинки, обкусывание ногтей, курение, поцелуи, переживание, употребление алкоголя, оральный секс и т. п.

Все младенцы испытывают определенные трудности, связанные с отлучением от материнской груди, соски, рожка, потому что это лишает их соответствующего удовольствия, и чем больше эти трудности, тем сильнее концентрация либидо на оральной стадии. Если ребенок получал чрезмерную или недостаточную стимуляцию в младенчестве и произошла его фиксация на оральной стадии, то у него, как считал Фрейд, сформируется *орально-пассивный тип личности*. Он будет ждать от окружающего мира «материнского отношения» к себе, постоянно искать поддержки и одобрения, окажется чрезмерно зависимым и доверчивым.

Во вторую половину первого года жизни начинается вторая фаза оральной стадии — *орально-агрессивная*, или *орально-садистская*, когда у ребенка появляются зубы и кусание становится средством выражения недовольства и фрустрации, вызванной отсутствием матери или отсрочкой удовлетворения. Фиксация на этой стадии выражается у взрослых в таких чертах личности, как любовь к спорам, пессимизм, критические «покусывания», цинизм, склонность эксплуатировать других и доминировать над ними, чтобы удовлетворить собственные нужды.

При фиксации на оральной стадии формируются следующие черты личности: ненасытность, жадность, неудовлетворенность всем предлагаемым, стремление получать удовольствие от привычки курить, употреблять алкоголь, объедаться, быть словесно агрессивным, заниматься оральным сексом и т. п. Уже на данной стадии, согласно представлениям Фрейда, люди делятся на оптимистов и пессимистов.

С приучением к туалету основное внимание перемещается сначала на ощущения, имеющие отношения к дефекации (*анальная стадия*), а позднее на те, что связаны с мочеиспусканием (*уретральная фаза*). В этот период дети получают удовольствие от задерживания и выталкивания фекалий.

Фрейд показывал, что способ, которым родители приучают ребенка к туалету, оказывает влияние на его позднее личностное развитие. Если они ведут себя негибко, настаивая: «Сейчас же сходи на горшок», у ребенка возникает протест, тенденция «удержания», начинаются запоры, может сформироваться *анально-удерживающий тип личности*, которому присущи упрямство, скупость, пунктуальность, методичность, неспособность переносить беспорядок и неопределенность.

Родительская строгость в таком аспекте приводит также к тому, что возникает *анально-выталкивающий тип*, которому свойственны склонность к разрушению, беспокойство, импульсивность, даже садистская жестокость. Если родители поощряют своих детей регулярно опорожнять кишечник и хвалят их за это, то, по мнению Фрейда, развивается способность к самоконтролю, воспитывается позитивная самооценка и даже развиваются творческие силы.

Наконец, примерно в возрасте 4 лет эти частные влечения объединяются, начинает преобладать интерес к половым органам (*фаллическая фаза*). Дети могут рассматривать свои половые органы, мастурбировать, проявлять заинтересованность в вопросах рождения и половых отношений, подсматривать за сексуальными отношениями родителей, испытывать сексуальные побуждения. Тогда же развивается комплекс Эдипа (или Электры у девочек), суть которого заключается в преимущественно положительном отношении к родителю противоположного пола и агрессивном поведении по отношению к родителю своего пола.

По мнению Фрейда, дети расстаются позднее с этими тенденциями из-за страха кастрации. В возрасте 5–7 лет мальчик подавляет, вытесняет из сознания свои сексуальные желания в отношении матери и начинает идентифицировать себя с отцом (перенимает его черты): осваивает нормы и модели мужского ролевого поведения, усваивает основные моральные нормы, т. е. формируется Сверх-Я как следствие преодоления эдипова комплекса. В случае чрезмерной любви, опеки мальчика со стороны матери, или неполной семьи, либо в случае материнской холодности, отчужденности мальчик испытывает затруднения в преодолении эдипова комплекса. В дальнейшей его жизни могут тогда проявиться психологические затруднения (синдром «маменькиного сынка», повышенная зависимость мальчика от матери, в результате чего мужчина даже не способен создать собственную семью, встретить свою любовь) или отклонения (синдром «Дон-Жуана», склонность к гомосексуализму, инцесту).

Девочки преодолевают комплекс Электры (по греческому мифу Электра уговаривает своего брата убить их мать и ее любовника и отомстить за смерть отца), подавляют тяготение к отцу и идентифицируются с матерью.

Взрослые мужчины с фиксацией на фаллической стадии ведут себя дерзко, хвастливо, опрометчиво, стремятся добиваться успеха, доказывать свою мужественность, что «они настоящие мужчины», через завоевание женщин, как это делал Дон-Жуан (проявляют *фаллически-нарциссический характер*). У женщин фаллическая фиксация приводит к манере флиртовать, обольщать, к беспорядочным половым связям, к стремлению главенствовать над мужчиной, быть напористой и самоуверенной. Фаллическая фиксация обуславливает формирование у женщин истерического характера.

Неразрешенные проблемы эдипова комплекса расценивались Фрейдом как основной источник последующих невротических моделей поведения, особенно связанных с импотенцией, фригидностью, гомосексуализмом, инцестом, поиском партнера, который был бы «заменой» родителей. По мнению этого психолога, самые важные периоды в жизни ребенка завершаются до 5 лет: тогда и формируются главные структуры личности (уже сформированы структуры Я и Сверх-Я). Фаллической стадии соответствует зарождение таких черт, как самонаблюдение, благо-

разумие, рациональное мышление, утрирование социальных проявлений поведения, свойственных тому или иному полу.

Латентная стадия (5–12 лет) характеризуется снижением полового интереса, психическая инстанция Я полностью контролирует потребности Оно, энергия человека направлена на школьное обучение, освоение общечеловеческого опыта и культуры, различных форм поведения, свойственных данному полу, на установление дружеских отношений со сверстниками и взрослыми вне пределов семейного окружения.

В этот период ребенок начинает получать удовольствие от достижения успехов в том или ином виде деятельности (учебе, спорте, творчестве и т. п.). Чрезмерная фиксация на этой стадии обуславливает повышенную склонность к честолюбию, достижению успеха любой ценой, к карьеризму, формирует характер «трудоголика», для которого интересы, успехи в работе, карьере, бизнесе становятся главным содержанием жизни, а любовь, семья, дети, друзья и пр. смещаются на задний, скрытый, малозначимый план. Фиксация на латентной стадии обуславливает также формирование шизоидного характера.

С наступлением полового созревания начинается *генитальная стадия* сексуального развития, когда сексуальные влечения и интересы усиливаются и концентрируются на определенных представителях противоположного пола. По мнению Фрейда, все подростки в раннем подростковом возрасте проходят через «гомосексуальный период», предпочитают общество сверстников одного с ними пола и даже эпизодические гомосексуальные игры. Однако постепенно объектом энергии либидо становится партнер противоположного пола и начинается ухаживание. Увлечения юности обычно ведут к выбору брачного партнера и созданию семьи.

Генитальная стадия (12–18 лет) характеризуется возвращением детских сексуальных стремлений, все бывшие эрогенные зоны объединяются, и появляется стремление к нормальному сексуальному общению. Однако его осуществление может быть затруднено, и тогда возможны регрессии, возвраты к прежним стадиям развития: усиление агрессивных стремлений Оно, эдипова комплекса и стремлений к гомосексуальности.

Нормальное развитие, по Фрейду, происходит с помощью механизма сублимации, а развитие, протекающее благодаря механизмам вытеснения, регрессии или фиксации, порождает патологические характеры. Описаны два наиболее ярких типа характера, формирующихся на этой стадии: психическая гомосексуальность и нарциссизм.

Люди с психической гомосексуальностью не проявляют ее как половое извращение, а строят свою жизнь, предпочитая друзей и тесные связи в компаниях лиц своего пола семье, отдавая первенство дружбе и деятельности в кругу лиц своего пола.

Второй тип сексуального характера — нарциссизм, когда вся энергия либидо направляется человеком на самого себя. На самом себе, своих действиях и переживаниях концентрируется внимание. Главным становятся самоудовлетворенность и самодовольство.

При благоприятных обстоятельствах развитие завершается наступлением **психологической зрелости**, основными признаками которой являются:

- ◆ способность человека любить другого самого по себе, а не ради удовлетворения своих сексуальных потребностей;
- ◆ стремление человека проявлять себя в продуктивном труде, в создании чего-то нового и полезного для людей.

Но этой стадии достигает далеко не каждый человек; многие люди по различным причинам как бы «застревают» на предыдущих этапах. Фиксация на них представляет собой неспособность продвигаться от одной психосексуальной стадии к другой. Она приводит к чрезмерному выражению потребностей, характерных для того этапа, на котором произошла остановка, формируя характер и тип личности, специфические проблемы взрослой жизни.

Таким образом, переживания раннего детства играют критическую роль в формировании взрослой личности.

Фиксация может происходить как в результате фрустрации (когда психосексуальные потребности ребенка пресекаются родителями и не находят оптимального удовлетворения), так и в результате сверхзаботы со стороны родителей, когда те не дают ребенку самому управлять собой. В любом случае, по мнению Фрейда, возникает чрезмерное скопление либидо, что впоследствии, в зрелые годы, может выразиться в виде «остаточного поведения», специфического характера и специфических отклонений.

Фрейд и его последователи разработали подробную динамичную систему, в которой различные эмоциональные и психосоматические расстройства соотносены со специфическими особенностями развития либидо и созревания.

Анна Фрейд, дочь Зигмунда Фрейда, изучала закономерности детского развития и отметила, что параллельно с сексуальным (оральная, анальная, фаллическая, латентная, пубертатная стадии) происходит соответствующее развитие агрессивности (кусание, выплевывание, схватывание рукой как оральная агрессивность, затем разрушение и жестокость, садизм — на анальной стадии, потом — властолюбие, хвастовство, зазнайство на фаллической, и все завершается диссоциальными проявлениями у подростков на пубертатной стадии).

Каждая фаза развития ребенка, по мнению А. Фрейда, есть результат разрешения конфликта между внутренними инстинктивными влечениями и ограничительными требованиями внешнего социального окружения. Нормальное детское развитие происходит скачками, не постепенно шаг за шагом, а вперед и снова назад, с прогрессивными и регрессивными процессами в их постоянном чередовании. Дети в своем развитии делают как бы два шага вперед и один назад. Оно рассматривается как процесс постепенной социализации ребенка, подчиняющийся закону перехода от удовольствия к реальности. Если поиск первого — внутренний принцип ребенка, то удовлетворение желаний зависит от внешнего мира, а в детстве — во многом от матери. Поэтому мать выступает первым законодателем для своих детей, и ее настроение, ее пристрастия и антипатии заметно влияют на их развитие. «Быстрее всего развивается то, что больше всего нравится матери и ею приветствуется» (А. Фрейд).

Ребенок остается незрелым до тех пор, пока его желания господствуют над ним, а решение об удовлетворении их или отказе принадлежит внешнему миру, родителям и другим людям. Стремление к удовлетворению своих желаний любой ценой исходя из принципа удовольствия может обусловить его асоциальное пове-

дение. Лишь когда ребенок способен действовать по принципу реальности, учитывать требования социального окружения, анализировать и контролировать свои намерения и самостоятельно решать, нужно ли то или иное побуждение отклонить или превратить в действие, возможен его переход ко взрослому состоянию. Но следует учитывать, что продвижение к принципу реальности само по себе не гарантирует, что человек будет следовать социальным требованиям.

По мнению А. Фрейда, почти все нормальные элементы детской жизни, такие, например, как жадность, ревность, корысть, толкают ребенка в направлении асоциальности. И с помощью защитных механизмов психики некоторые инстинктивные желания, не одобряемые в обществе, вытесняются из сознания, другие переходят в свою противоположность (реакционные образования), направляются на иные цели (сублимация), переадресовываются другим людям (проекция). Так сложно и болезненно происходит социализация ребенка, включение его в жизнь общества.

Организация защитного процесса — это важная и необходимая составная часть развития Я. Развитие памяти, речи, мышления является необходимым условием для развития личности и социализации ребенка. Так, разумное мышление способствует пониманию взаимосвязи причины и следствия, а приспособление к требованиям общества и окружающего мира перестает быть простым подчинением: оно становится осознанным и адекватным. Становление принципа реальности и созревание мыслительных процессов — необходимые компоненты социализации, что открывает путь для новых ее механизмов (таких, как подражание, идентификация, интроекция), для выхода ребенка из семьи в школу, из школы в общественную жизнь, когда человек постепенно отказывается от личных преимуществ и учитывает интересы других людей, нормы морали и законы общества.

Фрейд признавал существование двух основных инстинктов — жизни и смерти. Первый из них, или Эрос, включают в себя все силы, служащие поддержанию жизни и продолжению рода. Наиболее важны сексуальные инстинкты и сексуальная энергия (либидо). Инстинкт смерти, или Танатос, лежит в основе всех проявлений жестокости, агрессии, убийств и самоубийств, всех вредных форм поведения, разрушающих здоровье и жизнь человека (пьянство, наркотики). Он подчиняется принципу энтропии, связан со стремлением сохранить динамическое равновесие, в результате чего всем живым существам присуще стремление вернуться в неопределенное состояние, из которого они вышли, а люди неосознанно стремятся к смерти. Данное положение Фрейда является спорным и многими психологами не признается.

Таким образом, человек с позиции психоанализа — это противоречивое, мучающееся, страждущее существо, поведение которого преимущественно определяется бессознательными факторами, несмотря на противодействие и контроль сознания. В результате этого человек — это часто еще и невротичное и конфликтное существо. Заслуга Фрейда состоит в том, что он привлек внимание ученых к серьезному изучению бессознательного в психике, впервые выделил и стал изучать внутренние конфликты личности.

Психоаналитическая теория Фрейда представляет собой пример психодинамического подхода к изучению поведения человека, когда считается, что неосознаваемые психологические конфликты контролируют это поведение.

Таблица 5.4
Теория З. Фрейда

Понимание человека	Человек — противоречивое биосоциальное сексуальное существо, внутри которого идет постоянная борьба между его бессознательными сексуальными желаниями, его сознанием и совестью, в результате чего он сам не знает, как поступит в следующий момент и почему совершит тот или иной поступок.
Личность	Личность — это целостная структура соотношения Оно, Я, Сверх-Я.
Отношение к телу	Тело и психика взаимообусловлены. Тело — источник основной жизненной энергии, мотивов, инстинктов, влечений и соответственно проблем, личностных конфликтов, связанных с их удовлетворением. Телесные заболевания имеют психологическую природу, т. е. психика может влиять на тело. Телесные особенности понимаются как символы выражения психологических и личностных проблем.
Социальные отношения	Семья как модель общества. Здесь складываются отношения между индивидами (ребенок — мать, ребенок — отец, ребенок — другой ребенок), которые являются формообразующими для будущих социальных отношений. Выбор друзей, супруга, предпочтение того или иного начальника, образа жизни — все это задается первоначальными семейными отношениями и переживаниями. В социальных отношениях человек продолжает решать те проблемы, которые возникли в семейных связях.
Воля	Воля выступает как один из возможных источников защитных механизмов, т. е. волевое усилие направлено на работу с нежелательным симптомом, подавляет его.
Эмоции	Эмоциональная жизнь человека — основной источник для понимания подлинной мотивации. Сами эмоции являются: ◆ способами изменения напряжения, связанного с инстинктами; ◆ способами оценки удовольствия/неудовольствия; ◆ формами защиты. В основе любой отрицательной эмоции лежит подавленный аффект, порождающий тревогу. Фрейд в основном занимался отрицательными эмоциями как проявлениями бессознательных комплексов человека.
Интеллект	Интеллект — это орудие Я, орудие сознательной работы. Эмоциональная жизнь и связанные с ней мотивы доступны интеллектуальному рассмотрению, т. е. он может объяснять симптом, выявлять его истинную природу. Подлинное объяснение — это свобода от иллюзий, от мнимых ценностей. Любой аспект бессознательного может быть рассмотрен рационально. Развитие интеллекта — средство усиления Я, сознания, развития личности. Если Я сильное, то интеллект может быть использован для объяснения истинной природы симптомов, если слабое, то он дополнительный источник слабости, так как объяснения будут неправильными, искаженными.

Окончание табл. 5.4

Самость (подлинное Я)	Самость — это равновесное целое, единство всех структур личности. Отдельной субстанции самости нет. Подлинное Я всегда связано с телом.
Свобода человека	Свобода человека крайне ограничена, это иллюзия: все проявления человеческой активности (действия, мысли, чувства, стремления) подчиняются мощным бессознательным инстинктивным силам, в особенности сексуальным и агрессивным. Поведение человека больше подчинено не сознанию, а бессознательным мотивам, сути которых человек никогда не может узнать полностью.
Наследственность	Врожденная наследственная структура, бессознательное Оно составляет основу личностной структуры и развития. Психосексуальное развитие человека биологически, генетически обусловлено, хотя условия социальной среды в раннем детстве и могут очень сильно влиять на последующее развитие личности. Хотя Сверх-Я — продукт социального окружения, значение среды все-таки вторично по сравнению с первичностью биологически обусловленных инстинктов.
Изменчивость поведения	Личность взрослого человека сформирована опытом раннего детства, характеризуется тем, какой стадии психосексуального развития он достиг или на какой зафиксировался, и практически остается неизменной в зрелые годы. Под влиянием психотерапии могут происходить модификации поведения, но не коренное изменение структуры личности.
Познаваемость психики человека	Люди живут в субъективном мире чувств, эмоций, смыслов, которые являются причиной других явлений — действий, реакций, травм и т. п. Человек не выстраивает свое поведение осознанно; больше влияют неосознаваемые факторы, поэтому познаваемость психики достигается с трудом — благодаря научным методам.
Отношение к психотерапевтической помощи	Концепция Фрейда рассматривает психические расстройства как следствие психотравм и возникших бессознательных комплексов. Поведенческое расстройство возникает как результат конфликта между Оно и Сверх-Я, который не в состоянии разрешить сознание Я. Психоанализ как метод психотерапии является эффективным, индивидуальным интрапсихическим методом, направленным на поиск и нейтрализацию причин, вызвавших бессознательные комплексы и невротические симптомы, на оказание помощи в осознании самим пациентом причин, проявлений и путей преодоления невротических симптомов.

Психоаналитическая терапия

Интрапсихическая терапия основана на том подходе, что аномальное поведение человека является следствием его неадекватной интерпретации чувств, потребностей и побуждений, поэтому необходимо выявить *бессознательные побуждения* человека, лежащие в основе его поведения, помочь понять причины его плохого приспособления к реальности, воздействовать на восприятие, мысли, чувства.

Психоанализ (по Фрейду) должен:

- 1) воссоздать из данных конкретных проявлений группу сил, которые вызывают болезненные патологические симптомы, нежелательное неадекватное поведение человека;
- 2) реконструировать прошлое травматическое событие, высвободить подавленную энергию и использовать ее для конструктивных целей (сублимация), придать этой энергии новое направление (например, при помощи анализа переноса освободить изначально подавленные детские сексуальные устремления — превратить их в сексуальность взрослого человека и тем самым дать им возможность участвовать в развитии личности).

Цель психоаналитической терапии, по словам Фрейда: «Превратить чрезмерные страдания невроза в нормальные, обыкновенные невзгоды повседневности».

Психоанализ включает поиск скрытых очагов в коре мозга, возникающих при вытеснении неприемлемых желаний, и осторожную помощь человеку в осознании и переоценке тревожащих его переживаний. В него входят:

- ◆ поиск очага (воспоминания);
- ◆ вскрытие такового (перевод информации в словесную форму);
- ◆ переоценка (изменение системы установок, отношений) переживания в соответствии с новой значимостью;
- ◆ ликвидация очага возбуждения;
- ◆ нормализация психического состояния человека.

В психоанализе используются методы свободных ассоциаций, анализа сновидений, переноса и контрпереноса, анализа сопротивления. Успешнее всего он применяется с 15 до 50 лет, эффективнее для интеллектуалов и молодых людей.

Психоанализ включает следующие методы: *установление глубоких эмоциональных отношений терапевта и пациента, чтобы стал возможен перенос положительных или отрицательных переживаний пациента на терапевта* — как своеобразная проекция отношения пациента к своему отцу или матери.

Применяются также методы *интерпретации снов, свободных ассоциаций, поиска колебаний и сопротивлений пациента*, чтобы выявить его главные проблемы. Объяснения терапевта побуждают человека вновь эмоционально пережить события детства и соотнести их с симптомами, которые проявляются в данное время. Этот катарсис приводит к исчезновению симптомов, комплексов, отклонений.

Классический психоанализ включает следующие основные этапы: продуцирование материала, его анализ и рабочий альянс.

1. Продуцирование материала. Основными его способами являются: свободная ассоциация, реакция переноса и сопротивление.

Свободная ассоциация — главный метод продуцирования материала. Вот как его описывал сам З. Фрейд: «Не оказывая какого-либо давления, аналитик предлагает пациенту лечь удобно на софе, тогда как сам он сидит на стуле за ним, вне поля зрения. Он даже не просит его закрыть глаза и избегает любых прикосновений, так же как избегает всяких других процедур, которые могут напомнить о гипнозе. Сеанс, следовательно, проходит как беседа между двумя людьми, в равной степени бодрствующими, но один из них воздерживается от любых мускульных усилий или ощущений, которые могут отвлечь его внимание от его собственной

умственной деятельности. Для овладения идеями и ассоциациями пациента аналитик просит разрешить ему войти в такое состояние, как если бы они беседовали бесцельно, наугад. Если он испытывает сильное чувство смущения, рассказывая о какой-то определенной теме, первое время я признаю, что это для него болезненно, но необходимо для лечения. Я прошу его попытаться быть настолько открытым, насколько это возможно... Больной сам берет из собственной памяти ближайшее слово-«раздражитель» и в ответ на него высказывает любую мысль, пришедшую ему в этот момент в голову».

Фрейд предъявлял к пациенту одно требование: «Он должен говорить нам не только то, что он может сказать намеренно и по своему желанию, что может дать ему обеспечение, но и все, что приходит ему в голову, даже если это неприемлемо для него и кажется ему несущественным или вообще бессмысленным».

Случается, пациент говорит, что ему ничего не приходит в голову. Но, как показывал Фрейд, все это объясняется только тем, что больной удерживает или устраняет пришедшую ему в голову мысль под влиянием сопротивления. Последнее — это возникающее во время психоаналитического лечения противодействие превращению бессознательных процессов в сознательные. *Сопротивление* — внутренние силы пациента, находящиеся в оппозиции к психоаналитической работе и защищающие невроз от терапевтического воздействия. По форме оно представляет собой повторение тех же защитных реакций, которые человек использовал в своей повседневной жизни. Сопротивление действует через Эго пациента, и, хотя некоторые его аспекты могут быть осознаны, значительная их часть остается бессознательной. Его проявлением могут быть молчание пациента, его поза, аффекты (злоба, упрямство, стыд и т. п.), избегание тем, пропуск сеансов, отказ признать наличие сновидений или утверждение, что «есть темы, о которых не хочется говорить».

Задача психоаналитика — раскрыть то, как, чему и почему пациент сопротивляется. Непосредственная причина подобного сопротивления — неосознанное избегание таких болезненных явлений, как тревога, вина, стыд и т. п. Различают Эго-синтоничные сопротивления и сопротивления, чуждые Эго. В первом случае пациент обычно отрицает сам факт противодействия и препятствует его анализу; во втором — он чувствует, что чуждается сопротивлению, и готов аналитически работать над ним.

Один из важных этапов психоанализа — перевод сопротивления из Эго-синтоничного в чуждое Эго. Как только это достигнуто, пациент вступает в рабочий альянс с аналитиком. От пациента требуется, чтобы он искренне выражал свои сокровенные эмоции, импульсы, фантазии, а аналитик должен оставаться потаенной фигурой.

Эффективность метода свободных ассоциаций в значительной мере зависит от особых отношений, устанавливающихся между пациентом и психоаналитиком. В основе этих отношений лежит феномен *переноса* (трансфера). Это, согласно психоанализу, процесс проявления к терапевту чувств, которые являются в действительности концентрацией прошлых чувств к другим людям — прежде всего к ближайшему окружению пациента в детстве. «Перенос, — писал Фрейд, — есть повторение, новое “издание” старых, объективных отношений». Механизм его состоит в том, что пациент подсознательно идентифицирует врача с объектами своих догенитальных сексуальных влечений. Другими словами, «переносит» на него

свойства отца и матери со всеми вытекающими отсюда последствиями. Перенос состоит в переживании эмоций, побуждений, отношений, фантазий и защит по отношению к некоторой личности в настоящем, неадекватных по отношению к ней, так как они являются повторением, перемещением реакций, образовавшихся по отношению к значимым лицам в раннем возрасте.

Перенос вызывает ответные чувства и реакции у психоаналитика, которые Фрейд назвал *контрпереносом*. Известный психолог подразделял перенос на позитивный и негативный. В случае с первым пациент испытывает к аналитику такие чувства, как любовь, нежность, доверие, симпатия, интерес, увлечение, восхищение, почтение и т. п. Наиболее часто отмечается любовь, особенно если аналитик и пациент разного пола.

Фрейд дал безошибочный, ясный совет по поводу такой ситуации:

Здесь не может быть компромисса. Аналитик не может допустить даже самого невинного, частичного эротического удовлетворения. Всякое такое удовлетворение не позволяет проанализировать любовь пациентки. Это отнюдь не означает, что аналитик должен вести себя бесчувственно и бессердечно. Аналитик может быть тактичным и чутким по отношению к пациентке и ее состоянию и при этом продолжать заниматься своей задачей — анализированием.

Негативный перенос проявляется в ненависти, гневе, враждебности, недовере, антипатии, негодовании, горечи, неприязни, презрении, раздражении и т. д. Он вызывает более сильное сопротивление, чем позитивный. Однако, когда рабочий альянс установлен, направление негативного переноса может дать более благоприятный клинический материал для анализа, чем позитивного.

Все реакции переноса характеризуются *амбивалентностью* — сосуществованием противоположных чувств. Обычно вместе с любовью к аналитику уживаются ненависть к нему, наряду с сексуальным влечением — отвращение.

Фрейд подчеркивал, что если психоаналитик сталкивается с реакцией переноса, то ему необходимо, во-первых, осознать этот феномен, во-вторых, продемонстрировать его пациенту и, в-третьих, попытаться проследить его происхождение.

Ученый использовал также термин *невроз переноса*. Под ним он понимал «совокупность реакции переноса, в которой анализ и аналитик становятся центром эмоциональной жизни пациента и невротический конфликт пациента вновь оживает в аналитической ситуации». Невроз переноса, с одной стороны, является признаком успеха аналитической терапии, а с другой — может быть причиной ее неудачи. Это как бы переход от болезни к выздоровлению. Психоаналитическая техника направлена на то, чтобы обеспечить максимальное развитие неvroза переноса, а затем использовать его в лечебных целях.

Интерпретируя перенос, психоаналитик анализирует «прошлое в настоящем», пытаясь выявить их бессознательные источники, при этом он стремится сохранять нейтральность, не критикуя пациента, не вступая с ним в личные взаимоотношения, но помогая ему осознать его вытесненные импульсы.

2. Анализ. Главной целью всех аналитически ориентированных методик является понимание пациентом самого себя, а основной технической процедурой — *интерпретация*.

Техника анализа включает 4 процедуры: *прояснение, конфронтацию, интерпретацию, тщательную проработку*.

Анализируемое явление должно стать очевидным для пациента (конфронтация). Конфронтация подводит пациента к осознанию противоречивых и несогласованных друг с другом элементов его поведения, привлекает его внимание к тем фактам, которые раньше им не осознавались или считались самоочевидными, но при этом противоречат другим его идеям, взглядам, поступкам. Например, прежде чем анализировать сопротивление, нужно показать пациенту, что оно у него есть. Если человек понимает это, можно переходить к прояснению. Цель его — сфокусировать внимание на анализируемом феномене, тщательно отделить его от других, четко обозначить его границы.

Следующий, основной этап анализа — интерпретация. Для этого аналитик действует не только свои теоретические знания, но и свое бессознательное, свои эмпатию и интуицию. Фрейд писал:

Цель интерпретации состоит в том, чтобы сделать какое-то неосознанное психическое событие осознанным, чтобы мы смогли лучше понять значение данной части поведения. Интерпретация обычно ограничивается отдельным элементом, отдельным аспектом. Тщательно проработав данную интерпретацию элемента, попытавшись воссоздать историю и последовательность событий, в которую входит данный элемент, мы должны сделать нечто большее, чем интерпретация. Мы должны реконструировать ту часть жизни пациента, которая шла своим чередом, окружая пациента, которая предопределяла появление этого элемента.

Процедуры прояснения и интерпретации тесно переплетаются. Очень часто первое влечет за собой вторую, а та, в свою очередь, приводит к дальнейшему прояснению. Путь от интерпретации к пониманию обозначается как этап тщательной проработки. Это путь от инсайта, от возможности аналитика проникать во внутреннюю жизнь пациента к пониманию пациентом самого себя. Из всех процедур анализа тщательная проработка — самая длительная по времени. Иногда она затягивается на полгода и более.

Техника анализа сопротивления складывается из следующих процедур:

1. Процесс осознания сопротивления.
2. Демонстрация факта сопротивления пациенту:
 - ✦ позволить сопротивлению стать демонстративным;
 - ✦ способствовать усилению сопротивления.
3. Прояснение мотивов и форм сопротивления. Необходимо выяснить:
 - ✦ какой специфический болезненный аффект заставляет пациента сопротивляться;
 - ✦ какое специфическое инстинктивное побуждение является причиной болезненного аффекта в момент анализа;
 - ✦ какие конкретные форму и метод использует пациент для выражения своего сопротивления.
4. Интерпретация сопротивления:
 - ✦ выяснить, какие фантазии или воспоминания являются причиной аффектов и побуждений, которые стоят за сопротивлением;
 - ✦ объяснить истоки и бессознательные объекты выявленных аффектов, побуждений или событий.

5. Интерпретация формы сопротивления:

- ✦ объяснить данную и сходные формы деятельности во время анализа и вне анализа;
- ✦ проследить историю и бессознательные цели этой деятельности в настоящем и прошлом пациента.

Важно не спешить с интерпретацией, так как это может или травмировать пациента, или привести к его интеллектуальному соперничеству с аналитиком. В любом случае это усилит сопротивление. Нужно дать возможность пациенту прочувствовать свое сопротивление, а уже потом перейти к его интерпретации.

Пациенту необходимо объяснить, что сопротивление является его собственной деятельностью, что это акция, которую он осуществляет бессознательно, предсознательно или сознательно, что оно не является виной или слабостью и что его анализ — важная часть психоаналитического лечения. Только когда пациент сам определит, что он сопротивляется, и ответит на вопрос, почему и чему он сопротивляется, возможно установить сотрудничество с ним, только тогда создается необходимый для качественного анализа рабочий альянс.

3. Рабочий альянс. Он проявляется в готовности пациента следовать правилам психоаналитической процедуры и сотрудничать с аналитиком, предполагает рациональные взаимоотношения между пациентом и аналитиком, которые позволяют первому целеустремленно работать в рамках аналитической ситуации, а аналитику добиваться терапевтического успеха. Тогда человек готов иметь дело даже с теми инсайтами, которые неприметны, но причиняют боль. Для продуктивной психоаналитической работы от пациента требуются искреннее очевидное желание подвергнуться анализу, определенные способности и особенности личности. Только тот, у кого установки на психоанализ глубоко мотивированы, сможет пройти это лечение, требующее много времени, терпения, а главное, тесно связанное с раскрытием интимных переживаний.

Принципиальное правило техники интерпретации таково: анализ следует проводить в направлении от сопротивления к содержанию, от сознательного к бессознательному, от «поверхности» к глубинному пониманию.

Техника анализа переноса та же, что и анализа сопротивления. Можно попытаться идентифицировать эту реакцию, задавая вопросы на тему, которой пациент сознательно (или бессознательно) старается избежать. Цель данного приема — демонстрация пациенту наличия у него реакции переноса. Далее аналитик должен позволить ей развиваться, пока она не достигнет оптимального уровня интенсивности. Не следует спешить с интерпретацией; важно, чтобы конфронтация смогла оказать воздействие и реакция переноса была убедительна для пациента.

Первый этап анализа переноса — идентификация. Сначала она может стимулироваться искусственно. Когда аналитик анализирует материал, он просит пациента временно отказаться от своего переживающего, свободно ассоциирующего Эго и понаблюдать вместе с ним за тем, что он (пациент) сейчас переживает. Другими словами, аналитик просит пациента временно и частично идентифицироваться с ним. Сначала пациент поступает таким образом только тогда, когда психолог просит его об этом, но позже такое состояние становится автоматическим, предсознательным. В этом случае пациент сам осознает, что он чему-то сопротивляется и спрашивает себя: «Чему и почему?» Это и есть показатель частичной

и временной идентификации с аналитиком, которая способствует рабочему альянсу. Когда это происходит, то говорят: «Пациент в анализе».

Следующим этапом анализа реакции является ее прояснение. Это поиски бессознательных источников переноса. Здесь важны аффективные реакции, повторения, фантазии, сновидения, символизм ассоциаций пациента и т. п.

В поисках неосознанных источников переноса существует много технических приемов. Наиболее распространенными являются три:

- ◆ отслеживание сцепленных аффектов и импульсов;
- ◆ отслеживание объектов (фигур), предшествующих переносу;
- ◆ исследование фантазий переноса.

Наиболее эффективен первый прием. Обычно пациенту задают вопрос: «Когда и в связи с чем было у вас это чувство или побуждение?» А затем, выслушивая ответы, постепенно пытаются нащупать истинный первоисточник этих аффектов и побуждений. Затем спрашивают: «По отношению к кому вы испытывали такое чувство в прошлом?» И опять начинается кропотливый поиск первоисточника.

К основным принципам психоаналитической интерпретации относятся следующие:

1. В первую очередь следует интерпретировать материал, преобладающий на данном сеансе.
2. Сначала интерпретируется материал, близкий к сознанию (например, применяемые пациентом защитные механизмы), а потом более глубокий, менее осознаваемый (например, скрытое за защитой содержание).
3. Аналитик должен давать интерпретацию только в том случае, когда он в состоянии четко сформулировать предположение о том, что стоит за высказыванием пациента, если он уверен, что при согласии того с выдвинутым предположением уровень самосознания пациента повысится. Если же интерпретация окажется неверной, она все же послужит прояснению ситуации, когда пациент не в состоянии самостоятельно сделать данное заключение без помощи интерпретации аналитика.

Клинический опыт показывает, что никакая интерпретация, пусть даже абсолютно правильная, не дает должного и стойкого эффекта без многократной ее проработки. Последняя требуется, чтобы прийти к полному пониманию и устойчивым изменениям в поведении пациента.

Фрейд считал, что ошибки человека не являются случайными, а представляют собой психические акты, в которых можно усмотреть смысл и намерение. Они возникают в результате одновременного действия или, точнее, противодействия, противоположных желаний. Одно из них — чаще то, что не приносит удовольствия, — выталкивается в подсознательное, но проявляется помимо воли (и сознания) пациента в том или ином ошибочном действии. (К ошибочным действиям относят оговорки, обмолвки, описки и т. п. В определенном смысле к ним можно отнести забывание намерений, имен, названий, переживаний, потеря и запрятывание вещей; заблуждения, действия «по ошибке» и т. д.)

Фрейд неоднократно подчеркивал, что сны не случайны и не беспорядочны; они способ исполнения невыполненных желаний. Будучи продуктом бессознательного, сновидения являются хорошим материалом для психоанализа. Ученый

выделял явное и скрытое содержание сна. Явное — то, что фактически «галлюцинируется» во сне; скрытое — то, что обнаруживается при свободной ассоциации сновидений и их толковании.

Он также прибегал к таким понятиям, как работа сновидений и толкование сновидений. Первое — это перевод скрытого смысла сна в явный. Толкование, наоборот, — попытка добраться до скрытого смысла сновидений.

По Фрейду, существует несколько закономерностей сновидений, но главные из них три: сгущение, смещение сновидений и превращение мыслей в зрительные образы.

Под сгущением подразумевается тот факт, что явное сновидение содержит в себе меньше информации, чем скрытое, так как является сокращенным переводом последнего.

Смещение — это результат работы «цензуры», замещение истинного смысла намеками, символами.

И наконец, третья закономерность — это регрессивное превращение мысли в зрительные образы.

Главным методом исследования сновидений служит метод свободных ассоциаций. При анализе сновидений Фрейд считает необходимым соблюдать три основных правила:

1. Не обращать внимания на внешнее содержание сновидения независимо от того, понятно оно больному или кажется абсурдным, ясным или путанным, так как оно все равно ни в коем случае не соответствует искомому бессознательному.
2. Сновидения следует разбивать на элементы, каждый из которых исследуется в отдельности. При этом пациента просят «объяснить» каждый элемент сновидения первыми пришедшими в голову словами, т. е. свободно ассоциировать. Благодаря этому с каждым отдельным элементом сновидения вызывается ряд других — «заменяющих» — представлений, при помощи которых появляется возможность расшифровать скрытый смысл сновидений.
3. При анализе сновидений исследователь должен набраться терпения и подождать, пока «скрытое, исконно бессознательное» не возникнет само.

Анализируя картины, которые видит во сне человек, психоаналитик наталкивается на сопротивление, особенно когда речь заходит о феноменах, с точки зрения пациента, малозначительных, не относящихся к делу, или предметах, о которых неприлично говорить. Фрейд считает, что как раз те мысли, которые пациент пытается подавить, оказываются наиболее важными, решающими для вскрытия бессознательного. Техника психоанализа является сплавом теории и опыта и у каждого врача сугубо индивидуальна.

Многие дети переживают состояния, которые можно приравнять к неврозам. У некоторых детей болезнь начинает развиваться уже в раннем возрасте. Ребенок может подвергаться психоанализу; успехи лечения основательны и продолжительны. Разумеется, техника, разработанная для лечения взрослого, должна быть во многом изменена для ребенка.

Детский психоанализ направлен не только на поиск и устранение психотравмирующих переживаний, подавленных влечений, но и на усиление и развитие функций Эго, на укрепление сознания ребенка, на перевод его от ригидных, менее

адаптивных защитных механизмов (вытеснение, изоляция, отрицание, проекция) к более зрелым и гибким защитам (сублимация).

Другая линия развития детского психоанализа, так называемая **теория объектных отношений**, показывает, что взаимоотношения ребенка с матерью — первичным объектом — в течение 2 начальных лет его жизни оказываются решающими для развития личности. Если эти отношения нарушаются (из-за болезни матери и ребенка, отдаления родительницы и т. п.), то происходит разрыв первичных связей. Появляется агрессия, которая переживается ребенком как угроза его собственной и материнской жизни, расщепляется его Я, разделению подвергается и образ матери — на позитивный, идеализированный, и негативный, враждебный, ненавидящий и преследующий. В результате собственное Эго ребенка, его первичный объект — мать — и отношения между ними оказываются фрагментарными, и для защиты ребенок попеременно переходит от одного типа отношений к другому.

Подобная двойственность восприятия себя, окружающих людей, своих отношений с ними представляет устойчивый механизм психического развития человека и становится психологической почвой для возникновения нарушений — нарциссического, пограничного и даже психотического уровня. Чем глубже нарушена психика пациента, тем более сильное эмоциональное влияние он способен оказать на своего психоаналитика, тем сильнее проявляются реакции контрпереноса. В результате, наблюдая за своими чувствами, возникающими во время сеансов, аналитик может непосредственно ощутить, какие аспекты своего внутреннего мира пытается спроецировать на него пациент, какие защиты он актуализирует в тот или иной момент и в какие отношения бессознательно пытается его вовлечь. Таким образом, анализ контрпереноса органически дополняет традиционный анализ переноса, составляя с ним единое целое.

Роль психоаналитика не сводится только к роли экрана или зеркала для бессознательных проекций пациента или «своеобразного контейнера», который вмещает и удерживает в себе те переживания пациента, которые сознание последнего вместить не может и поэтому вынуждено отщеплять. Это еще и роль своеобразного «старшего учителя», который доброжелательно, терпеливо помогает человеку осознать его проблемы, их источники и найти пути их преодоления. Чтобы овладеть методом психоанализа, специалисту требуется не только базовое психологическое или медицинское образование, но и длительное специальное обучение, прохождение психоанализа в качестве клиента и длительный опыт работы под контролем квалифицированных коллег.

Недостатком фрейдизма является преувеличение роли сексуальной сферы в жизни и психике человека. Он понимается главным образом как биологическое сексуальное существо, находящееся в состоянии непрерывной тайной борьбы с обществом, которое заставляет подавлять сексуальные влечения. Поэтому даже неофрейдисты, отталкиваясь от основных постулатов Фрейда о бессознательном, ограничивают роль сексуальных влечений в объяснении человеческой психики. Бессознательное наполнилось новым содержанием: место нереализуемых сексуальных влечений заняли стремление к власти из-за чувства неполноценности (А. Адлер), коллективное бессознательное («архетипы»), выражаемое в мифологии, религиозной символике, искусстве и передаваемое по наследству (К. Г. Юнг), невозможность достичь гармонии с социальной структурой общества и вызываемое

этим чувство одиночества (Э. Фромм) и другие психоаналитические механизмы отторжения личности от общества.

Психоанализ по мере своего развития обогащался новыми идеями и подходами, возникали следующие психоаналитические концепции:

1. Эго-психология Э. Эриксона.
2. Теория Э. Фромма.
3. Социокультурная теория К. Хорни.
4. Теория Райха.
5. Индивидуальная психология А. Адлера.
6. Аналитическая психология К. Г. Юнга.

Эго-психология. Психосоциальная концепция развития личности Э. Эриксона

Опираясь на представления Фрейда о психосексуальном развитии человека, Эриксон разработал теорию, в которой акцентируются социальные аспекты развития личности. Оно рассматривается как процесс интеграции индивидуальных биологических факторов с факторами воспитания и социокультурного окружения.

Теория Эрика Эриксона (1902–1994) возникла из практики психоанализа. Структура личности трактуется этим ученым так же, как и З. Фрейдом. Следовательно, она состоит из Оно, Я, Сверх-Я. Не отвергаются и стадии личностного развития, открытые Фрейдом; они лишь усложнены и как бы осмыслены с позиций нового исторического времени.

Однако Эриксон считал, что не столько бессознательное Оно, сколько именно сознание — Эго — составляет основу поведения и функционирования человека, а направлением развития Эго является достижение социальной адаптации, причем параллельно развиваются Оно и инстинкты. Такой взгляд на природу человека называли Эго-психологией.

Психосоциальная концепция развития личности, выдвинутая Эриксоном, показывает тесную связь психики человека и специфики общества, в котором он живет.

Развитие Эго тесно связано с меняющимися особенностями социальных и культурных предписаний и системой ценностей. Сравнив то, как воспитываются дети индейцев и белых американцев, Эриксон пришел к выводу, что каждой культуре свойствен свой стиль воспитания детей: он всегда принимается матерью как единственно правильный. Этот стиль определяется тем, чего ожидает от ребенка общество, в котором тот живет. Каждой стадии развития человека соответствуют свои, присущие данному социуму, ожидания, которые человек может оправдать или не оправдать.

Эриксон ввел понятие «групповая идентичность», которая формируется с первых дней жизни: ребенок ориентирован на включение в определенную социальную группу, начинает понимать мир так же, как эта группа. Но постепенно формируется и «эгоидентичность», чувство устойчивости и непрерывности своего Я, несмотря на то что происходят разные изменения. Формирование эгоидентичности — длительный процесс, он включает ряд стадий. Каждая характеризуется

задачами определенного возраста, а они выдвигаются обществом. Но решение задач определяется уже достигнутым уровнем психического развития человека и духовной атмосферой общества, в котором он живет.

По мнению Эриксона, человек на протяжении жизни переживает восемь *психосоциальных кризисов*, специфических для каждого возраста, благоприятный или неблагоприятный исход которых определяет возможность последующего развития личности. Каждый личный и социальный кризис представляет собой своеобразный вызов, стимулирующий личностный рост и преодоление жизненных проблем. Знание того, как человек справлялся с каждой из значимых проблем или как неадекватное разрешение ранних затруднений лишило его возможности справиться с дальнейшими, составляет, по мысли Эриксона, ключ к пониманию жизни этого человека.

Первый кризис человек переживает на первом году жизни. Он связан с тем, удовлетворяются или нет основные физиологические потребности ребенка ухаживающим за ним человеком. В первом случае у младенца развивается чувство глубокого *доверия* к окружающему его миру, а во втором, наоборот, — *недоверие* к нему.

Второй кризис связан с первым опытом обучения, особенно с приучением ребенка к чистоплотности. Если родители понимают ребенка и помогают ему контролировать естественные отправления, он получает опыт *автономии*. Напротив, слишком строгий или непоследовательный внешний контроль приводит к развитию у ребенка *стыда* или *сомнений*, связанных главным образом со страхом потерять контроль над собственным организмом.

Третий кризис соответствует второму детству. В этом возрасте происходит самоутверждение ребенка. Планы, которые он постоянно строит и которые ему позволяют осуществить, способствуют развитию у него чувства *инициативы*. Наоборот, переживание повторных неудач и безответственности могут привести его к покорности и чувству *вины*.

Четвертый кризис происходит в школьном возрасте. В школе ребенок учится работать, готовясь к выполнению будущих задач. В зависимости от царящей там атмосферы и принятых методов воспитания у ребенка развивается вкус к *работе* или же, напротив, чувство *неполноценности* как в плане использования средств и возможностей, так и в плане собственного статуса среди товарищей.

Пятый кризис переживают подростки обоих полов в поисках идентификации (усвоения образцов поведения значимых для подростка других людей). Этот процесс предполагает объединение прошлого опыта, потенциальных возможностей подростка и того выбора, который он должен сделать. Неспособность к идентификации или связанные с ней трудности могут привести к ее «распылению» или же к путанице ролей, которые подросток играет или будет играть в аффективной, социальной и профессиональной сферах. Эриксон считает подростковый период центральным в формировании психологического и социального благополучия человека.

Шестой кризис свойствен молодым взрослым людям. Он связан с поиском *близости* с любимым человеком, вместе с которым им предстоит совершать цикл «работа — рождение детей — покой», чтобы обеспечить своим детям надлежащее развитие. Отсутствие подобного опыта приводит к *изоляции* человека и его замыканию на самом себе.

Седьмой кризис переживается человеком в 40-летнем возрасте. Он характеризуется развитием чувства сохранения рода (*генеративности*), выражающегося в «интересе к следующему поколению и его воспитанию». Этот период жизни отличается высокой продуктивностью и созидательностью в самых разных областях. Если, напротив, эволюция супружеской жизни идет иным путем, она может застыть в состоянии псевдоблизости (стагнация), что обрекает супругов на существование лишь для самих себя и приводит к оскудению межличностных отношений.

Восьмой кризис переживается во время старения. Он знаменует собой завершение предшествующего жизненного пути, а его разрешение зависит от того, как этот путь был пройден. Достижение человеком *цельности* основывается на подведении им итогов своей жизни и осознании ее как единого целого, в котором уже ничего нельзя изменить. Если человек не может свести свои прошлые поступки в единое целое, он завершает свою жизнь в страхе перед смертью и в отчаянии от невозможности начать жизнь заново.

Таким образом, согласно Эриксону, поведение человека изначально детерминировано биологическими факторами (инстинкты Оно, биологическое сексуальное созревание), взаимодействующими с расширяющейся сферой социальных отношений, и исходами психосоциальных кризисов, которые образовались в зависимости от степени сформированности Эго человека. Результаты первых 4 стадий почти полностью обусловлены влиянием окружающей среды, а разрешение последующих кризисов больше зависит от Эго и меньше — от внешних факторов. Влияние таковых (родительского воспитания, культуры и истории) на развитие личности очень велико, хотя для этого развития нет пределов: оно происходит на протяжении всего жизненного цикла: человек решает все новые проблемы, приобретает новые качества Эго и меняется.

Социокультурная концепция К. Хорни о природе неврозов

Карен Хорни (1885–1952) подчеркивала, что социокультурные условия оказывают сильное влияние на развитие и функционирование человека. Ее клинические наблюдения над пациентами, которых она лечила в Европе и США, показали поразительные различия в их личностной динамике, что явилось подтверждением роли культурных факторов. Эти данные позволили заключить, что нарушения функционирования личности обусловлены уникальными стилями межличностных отношений.

Хорни доказывала, что решающими в развитии ребенка являются социальные отношения между ним и родителями. Для детства характерны две потребности — в удовлетворении и в безопасности. Первая охватывает все основные биологические нужды: в пище, сне и т. д. Вторая — главная в развитии ребенка. Это стремление быть любимым, желанным и защищенным от опасности или враждебного мира. В удовлетворении данной потребности ребенок полностью зависит от родителей. Если они проявляют истинную любовь и тепло, его потребность в безопасности будет удовлетворена и, вероятнее всего, сформируется здоровая личность. Если же многие моменты в поведении родителей не отвечают потребности ребенка

в безопасности (неустойчивое, сумасбродное поведение, насмешки, невыполнение обещаний, чрезмерная опека, оказание явного предпочтения его братьям и сестрам), то весьма вероятно патологическое развитие личности.

Основным результатом такого дурного обращения с ребенком является развитие у него **базальной враждебности**. В этом случае он и зависит от своих родителей, и испытывает по отношению к ним чувства обиды и негодования. Подобный конфликт приводит в действие такой защитный механизм, как вытеснение. В результате поведение ребенка, не ощущающего безопасности в родительской семье, направляется чувствами беспомощности, страха, любви и вины, выполняющими роль психологической защиты, цель которой — подавить враждебность к родителям, чтобы выжить. Эти подавленные чувства проявляются невольно во всех взаимоотношениях ребенка с другими людьми как в настоящем, так и в будущем. Таким образом, у ребенка проявляются базальная тревога, ощущение одиночества и беспомощности перед лицом потенциально опасного мира.

Причиной невротического поведения оказываются нарушенные отношения между детьми и родителями. С точки зрения Хорни, выраженная базальная тревога у первых ведет к формированию невроза у взрослых.

Чтобы справиться с чувствами недостаточной безопасности, беспомощности и враждебности, ребенок часто вынужден прибегать к разным защитным стратегиям. Хорни описала 10 таких стратегий, получивших название *невротических потребностей*, или невротических тенденций:

- ◆ ненасытное стремление быть любимым и объектом восхищения со стороны других; повышенная восприимчивость к критике, игнорированию или недружелюбию;
- ◆ потребность в руководящем партнере; чрезмерная зависимость от других;
- ◆ потребность в четких ограничениях и установленном порядке жизни; подчинение другим;
- ◆ доминирование и контроль над другими как самоцель;
- ◆ боязнь быть используемым другими;
- ◆ представление о себе формируется в зависимости от общественного статуса;
- ◆ стремление создать приукрашенный образ себя;
- ◆ сильное стремление быть самым лучшим, страх неудач, сильное честолюбие;
- ◆ избегание любых отношений, предполагающих взятие на себя каких-либо обязательств;
- ◆ поддержание впечатления совершенства и добродетели.

В отличие от других здоровых людей невротики, реагируя на различные ситуации, опираются только на одну из перечисленных потребностей.

Впоследствии Хорни объединила невротические потребности в три основные стратегии межличностного поведения, описав их как ориентацию:

- ◆ «от людей»;
- ◆ «против людей»;
- ◆ «к людям».

У невротической личности обычно преобладает одна из них.

В соответствии с предложенным разделением выделяются такие типы личности:

1. **Уступчивый.** Ориентируется на людей, проявляет зависимость, нерешительность, беспомощность, думает: «Если я уступлю, меня не тронут».
2. **Обособленный.** Ориентация — «от людей»; такой человек думает: «Если я отстранюсь, со мной все будет в порядке», говорит: «Мне все равно»; ничем и никем не увлекается.
3. **Враждебный.** Ориентация — «против людей»; для него характерно доминирование, враждебность, эксплуатация. Такой человек думает: «У меня есть власть, меня никто не тронет», следует бороться против всех и любую ситуацию оценить с позиции: «Что я буду иметь от этого?» Враждебный тип способен действовать тактично и дружески, но его поведение всегда нацелено на получение контроля и власти над другими, на удовлетворение личных желаний и амбиций.

Все эти стратегии конфликтуют и у здоровой, и у невротичной личности, однако в первом случае конфликт не несет в себе такого сильного эмоционального заряда, как во втором. Здоровому человеку присуща большая гибкость, он способен менять стратегии сообразно обстоятельствам. А невротик использует только одну из трех стратегий независимо от того, годится она в данном случае или нет. Если побеждает тенденция «к людям», то формируется мазохистская установка (склонность к подчинению, готовность жертвовать собственными интересами); при доминировании тенденции «против людей» человек становится садистом (стремление к неограниченной власти, к подавлению людей); при победе тенденции «от людей» развивается либо склонность к отшельничеству, выбору занятий, связанных с уединением, либо человеконенавистничество.

Когда побеждает одна установка, формируется соответствующее идеальное Я, которое выдвигает суровые требования к реальному Я, заставляет человека тратить большую часть сил на то, чтобы превратить себя в совершенство (в соответствии с принципами идеального Я.) Этот конфликт между идеальным и реальным Я К. Хорни называет базальным конфликтом, который провоцирует невроз характера.

Она разделяет ситуационный невроз и невроз характера. Первый довольно быстро проходит после незначительного и непродолжительного лечения. Второй требует длительной психотерапевтической процедуры, направленной на нейтрализацию, даже уничтожение однобокого идеального Я.

Хорни указала ряд невротических требований, которые идеальное Я может предъявлять человеку, но выполнить их практически невозможно, и поэтому у невротика невольно вырабатываются патологические приемы поведения:

1. «Чтобы быть счастливым, необходимо, чтобы мне сопутствовал успех в любом деле, за которое я возьмусь». (Поскольку успех в любом деле невозможен, невротик не берется за то, что требует усилий, ссылаясь на обстоятельства, болезни, объективные препятствия, критикует чужие достижения и любит говорить: «Стоит мне захотеть, и я достигну!...»)
2. «Чтобы быть счастливым, необходимо, чтобы во все времена все люди меня принимали, любили и восхищались мной». (Невротик добивается любви, используя такие невротические механизмы, как взывание к жалости, призыв к справедливости, подкуп (например, в такой форме: «Я люблю тебя больше всего

на свете, поэтому ты должен отказаться от всего ради моей любви!»), даже угрозы и оскорбления.)

3. «Если я не на вершине, то я в яме». (Следование этому правилу делает человека несчастным, даже если у него есть реальные успехи, поскольку он не может пережить успех другого человека.)
4. «Прекрасно быть популярным, известным, ужасно быть непопулярным». (Следование этому правилу приводит к тому, что невротик старается понравиться другим и на это тратит всю свою энергию, часто впустую.)
5. «Если я сделал ошибку, значит, я ничтожество». (Боясь совершить ошибку, человек становится бездеятельным и начинает страшиться всего нового, т. е. отстает от жизни.)
6. «Моя ценность как личности зависит от того, что люди думают обо мне». (Невротик старается всем понравиться, но это невозможно, поэтому он начинает ненавидеть тех, кому не удалось понравиться. Приложив немало усилий, возможно добиться того, чтобы о тебе хорошо говорили, но нельзя добиться того, чтобы о тебе все хорошо думали.)
7. «Если я не воспользуюсь каждым удобным случаем, чтобы продвинуться, я буду раскаиваться в этом. (Следование этому правилу приводит к тому, что невротик распыляется на много дел и теряет личностный стержень.)
8. «Если он не согласен со мной, значит, он не уважает, не любит меня». (Следование этому правилу резко ухудшает взаимоотношения человека с окружающими: невротик не выносит возражений, критики, идет на конфликты, поэтому порой окружающие люди перестают ему возражать, но тогда невозможно найти истину и процент ошибок, неудач у невротика возрастает.)

К. Хорни показала, что современные социокультурные системы характеризуются «мужским доминированием», в результате жизнь большинства женщин основывается на экономической, политической и психосоциальной зависимости от мужчин. Женщины не имеют равных прав с мужчинами, поэтому некоторые стремятся стать более маскулинными. Таково проявление желания обладать «мужскими» привилегиями: властью, независимостью, успехом, сексуальной свободой и т. п. Ролевой контраст между традиционной ролью жены, матери и новой ролью «деловой, преуспевающей женщины, делающей карьеру», порой и обуславливает те невротические потребности, которые проявляются у женщин в любовных отношениях с мужчинами.

Теория В. Райха. Характерный мышечный панцирь как фактор, препятствующий развитию личности

Вильгельм Райх (1897–1957) был первым клиническим ассистентом Фрейда в период с 1922 по 1927 г. Затем у него возникли теоретические расхождения со своим руководителем, так как Райх считал, что всякий невроз основан на отсутствии сексуального удовлетворения.

Он разработал интересную концепцию, согласно которой характер человека включает постоянный, привычный набор (паттерн) защит. Сначала ученый описывал этот паттерн в терминах психологии: «Характер состоит из привычных положений и отношений человека, постоянного паттерна его реакций на различные ситуации. Он включает сознательное отношение и ценности, стиль поведения (застенчивость, агрессивность и т. п.), физические позы, привычки держаться и двигаться и пр.».

Райх полагал, что характер создает защитные механизмы против беспокойства, которое вызывается в ребенке интенсивными сексуальными чувствами, связанными со страхом наказания. Первая защита — подавление, временно обуздывающее сексуальные импульсы. По мере того как Эго-защиты становятся постоянными и автоматически действующими, они развиваются в черты характера, или его панцирь. Но эти черты не являются невротическими симптомами. Различие, по Райху, состоит в том, что последние (например, иррациональные страхи и фобии) переживаются в душе человека как чуждые элементы, в то время как черты характера (вроде преувеличенной любви к порядку или тревожной стеснительности) — как составные части личности.

Каждое отношение, из которых состоит характер, имеет соответствующую ему физическую позу, поэтому последний выражается в особенностях мышечной ригидности. Райх подчеркивал: «Ригидность мускулатуры — соматическая сторона процесса подавления и основа его продолжающегося существования». Человеку полезно проанализировать в деталях свою позу и физические привычки (поэтому Райх часто имитировал характерные позы или жесты пациентов, просил самих людей повторить или преувеличить привычный штамп поведения, например нервную улыбку), усилить определенный зажим в мышцах, чтобы лучше осознать, прочувствовать его и выявить эмоцию, которая связана с этой частью тела. Лишь после того как подавляемая эмоция находит свое выражение, человек может полностью отказаться от хронического напряжения или зажима. Райх пишет: «Все без исключения пациенты говорили, что проходили через периоды своего детства, когда они учились подавлять свою ненависть, тревожность или нелюбовь посредством определенных действий, влиявших на вегетативные функции (таких как сдерживание дыхания, напряжение мышц живота и т. п.)».

Можно поражаться, как ослабление ригидных мышц освобождает не только вегетативную энергию, но и вызывает воспоминание о ситуации в раннем детстве, когда этот зажим задействовался для определенного подавления. Райх обнаружил, что хронические мышечные зажимы блокируют три основных побуждения: тревожность, гнев и сексуальное возбуждение. Он пришел к выводу, что физический (мышечный) и психологический панцирь — одно и то же. Также он отмечал: «В любом случае, функция панциря — защита от неудовольствия. Однако организм платит за эту защиту потерей значительной части своей способности к удовольствию».

Эти мышечные зажимы приводят к искажению и разрушению естественных чувств, к потере энергии и радости в жизни, к подавлению сексуальных чувств, мешают полному и полноценному оргазму. Отсутствие сексуального удовлетворения, застой сексуальной энергии и есть, по мнению Райха, основная причина неврозов. Как указывал ученый, «снятие мышечных зажимов, ликвидация застоя сексуальной энергии позволяет устранить любые невротические симптомы».

При работе с «мышечным панцирем» ученый обнаружил, что освобождение хронически зажатых мышц вызывает особые ощущения — чувство тепла или холода, покалывание, зуд или эмоциональный подъем. Он полагал, что такие ощущения возникают в результате высвобождения биологической энергии, которую Райх назвал *оргон*. Она обладает следующими свойствами:

- 1) свободна от массы, не имеет ни инерции, ни веса;
- 2) присутствует всюду, хотя и в различной концентрации;
- 3) является средой электромагнитных и гравитационных взаимодействий, субстратом большинства фундаментальных природных феноменов;
- 4) находится в постоянном движении и может быть наблюдаема в соответствующих условиях.

Оргонная энергия естественно течет вверх и вниз по телу, параллельно позвоночнику. Кольца мышечного панциря формируются под прямым углом к этим потокам и препятствуют им. Мышечные зажимы ограничивают как свободный поток энергии, так и свободное выражение эмоций у человека. То, что сначала возникает как защита против захлестывающих чувств напряжения и возбужденности, становится физической и эмоциональной смирительной рубашкой.

Психологический, личностный рост, самосовершенствование человека Райх определяет как процесс рассасывания психологического и мышечного панциря, как постепенное становление более свободного, искреннего и открытого человека — энергичного и счастливого, как обретение способности наслаждаться полноценным и приносящим удовлетворение оргазмом.

В разжимании панциря используется три типа средств:

- 1) накопление в теле энергии благодаря глубокому дыханию (позднее это переросло в психотехнику ребефинга);
- 2) прямое воздействие на хронические мышечные зажимы (давление на них и т. п.), чтобы их расслабить;
- 3) поддержание сотрудничества с пациентом, когда открыто рассматриваются выявляемые сопротивления и эмоциональные ограничения.

Научиться освобождаться от преувеличенных и неуместных зажимов, блокирующих чувства, — это лишь один аспект психологического роста личности. Самоконтроль и целенаправленное поведение — второй существенный фактор; уметь уравнивать, соотносить самоконтроль и свободу выражения — необходимое условие. Райхом были разработаны специальные приемы по расслаблению «мышечного панциря», которые сейчас применяются психологами для оказания помощи людям, поскольку «зажатый» человек не способен расслабить его самостоятельно.

Лечение Райх рассматривал как ослабление этого панциря, имеющего семь защитных сегментов в области глаз, рта, шеи, груди, диафрагмы, живота и таза.

Ученый полагал, что следующие области тела сдерживают соответствующие реакции:

- ◆ глаза — плач;
- ◆ рот (слишком сжатая или неестественно расслабленная нижняя челюсть) — плач, крик, гнев;

- ◆ шея — гнев, крик, плач;
- ◆ грудь, плечи, руки — смех, гнев, печаль и страстность;
- ◆ диафрагма — сильный гнев (зажим в этом сегменте проявляется в том, что когда человек лежит на спине, то между нижней частью спины и кушеткой остается значительный промежуток);
- ◆ мышцы спины — страх нападения;
- ◆ мышцы живота — злость и неприязнь;
- ◆ таз (напряженность и болезненность ягодичных мышц) — ощущение сексуального возбуждения и удовлетворения, а также гнев.

Пережить сексуальное удовольствие невозможно, пока не разрядится гнев в тазовых мышцах. Если у человека заблокировано удовольствие, это ведет к гневу и ярости. С точки зрения Райха, пережить положительные чувства нельзя, пока не произошла разрядка отрицательных эмоций.

Таблица 5.5

Концепция В. Райха

Отношение к телу	Тело — основной источник психической оргональной энергии. Поза тела, физические привычки, мышечные зажимы аккумулируют подавляемые эмоции, переживания, проблемы человека. Противоречия между оргональной энергией и защитным панцирем мышечных зажимов — движущая сила развития личности. Расслабляя зажимы тела, можно способствовать разрядке подавляемых переживаний, снятию невротических симптомов, оздоровлению тела, гармонизации энергетического потока органа, личностному росту.
Социальные отношения	Социальные отношения способны провоцировать формирование защитного панциря мышечных зажимов, характера человека. Социальные способы поведения человека, его привычки являются функцией от индивидуального телесного характера.
Воля	Воля — это осознание человеком естественно присущих ему стремлений и желаний, т. е. тех, которые уже есть и представлены в теле человека. Воля как самоконтроль — важный фактор развития личности.
Эмоции	Источник эмоций — динамика соотношения между оргональной энергией и защитным панцирем. Эмоции обычного человека заблокированы мышечным панцирем. Подавление их приводит к гневу, страху, ярости, является источником неврозов. Эмоции должны иметь выход через расслабление мышечного панциря. Вначале прорываются отрицательные эмоции, затем открываются пути и позитивным.
Интеллект	Интеллект — одна из телесных функций, способная так же накапливать эффективный заряд, как и любая эмоция. Его развитие связано с оргональной энергией. Интеллект выступает как средство блокады телесной энергии.

Окончание табл. 5.5

Самость	Подлинная личность — это здоровое тело. Правильное развитие личности — в возможности правильного понимания собственных состояний, в уравновешенности самовыражения эмоций, желаний и самоконтроля, в установлении искренних гармоничных отношений с другими людьми.
Отношение к психотерапевтической помощи	Райх осуществил переход от анализа словесных ассоциаций к работе с телом. Смысл его телесно-ориентированной терапии: работа с телом, глубокое дыхание, «расслабление мышечного панциря», освобождение оргональной энергии, в результате чего нейтрализуются бессознательные комплексы, решаются личностные проблемы пациента.

Индивидуальная психология А. Адлера. От «комплекса неполноценности» к личностному росту

Альфред Адлер (1870–1937) в своей концепции индивидуальной психологии во многом противостоял теории Фрейда. Он рассматривал человека как единое, целостное существо, элементы которого согласуются друг с другом. Согласно его представлениям, индивидуум — это неделимое целое мозга и тела, сознательного и бессознательного, единство в мышлении, чувствах, действиях, в каждом проявлении личности. Адлер назвал свою теорию «индивидуальной психологией», поскольку по-латыни «индивидуум» означает «неделимый».

Структуру такой личности ученый определял как *стиль жизни*. Только продвигаясь к личностно значимым жизненным целям, стремясь к совершенству, индивидуум выступает как органичная целостность и способен распоряжаться своей жизнью, проявлять творческую силу и свободу выбора. Вера в творческую природу и свободу человека, которая пронизывает теорию Адлера, позволяет многим психологам считать ученого предвестником современной гуманистической психологии.

Но индивидуум не может существовать изолированно от общества, от других людей, поведение человека происходит в социальном контексте, определено социальными детерминантами, в результате у людей формируется социальный интерес — стремление вступать во взаимные социальные отношения сотрудничества с другими людьми.

Термин **комплекс неполноценности** также ввел А. Адлер. Он полагал, что все дети испытывают такое чувство как неизбежное следствие их физических размеров и недостатка сил и возможностей.

Будучи очень сильным, превратившись в комплекс, оно может затруднить позитивный рост и развитие. Однако умеренное чувство неполноценности побуждает ребенка «стать таким же сильным или даже сильнее других», стремиться к совершенствованию, к превосходству, к развитию своих способностей. «Стремление к совершенствованию является врожденным в том смысле, что это часть жизни, стремление, без которого жизнь была бы невыносимой», — отмечает Адлер.

Цель превосходства может быть как позитивной, так и негативной. Если она включает общественные интересы и заинтересованность в благополучии других, то развитие протекает в конструктивном и здоровом направлении. (Это стремление к росту, к развитию умений и способностей, к работе ради более совершенного способа жизни.) Однако некоторые люди пытаются достичь превосходства посредством господства над другими. По Адлеру, борьба за это (она проявляется в жажде власти и агрессии) — невротическое извращение, результат сильного чувства неполноценности и отсутствия социального интереса. Оно не может принести признания и удовлетворения личности, которая ищет его таким образом.

Стремление к превосходству обусловлено эволюционно — постоянным приспособлением к окружающему, когда каждый организм должен развиваться, добиваясь более эффективной адаптации к миру, более совершенных отношений с окружающим, чтобы выжить, в противном случае он может исчезнуть. «Цель овладения средой более совершенным способом, которую можно назвать стремлением к совершенствованию, характеризует также развитие человека».

Каждый человек вырабатывает свои *жизненные цели*, являющиеся сосредоточением его стремлений и достижений. Формирование их начинается в детстве как компенсация чувства неполноценности, неуверенности и беспомощности пребывания в мире взрослых. Жизненные цели служат защитой от этого, мостом между неудовлетворительным настоящим и ярким, совершенным будущим. Они всегда несколько нереалистичны и могут стать невротически преувеличенными, если чувство неполноценности слишком сильно. Жизненные цели обеспечивают направление и задачи деятельности человека. Например, у стремящегося к личной власти развиваются определенные черты характера, необходимые для достижения этой цели: амбиция, зависть, недоверие и пр. Адлер указывает, что они не являются врожденными, первичными, это «вторичные факторы, навязываемые тайной целью человека».

► **Жизненный стиль** — это уникальный способ, выбранный каждым человеком для следования своей жизненной цели, это интегрированный стиль приспособления к жизни и вообще взаимодействия с ней.

Кажущиеся изолированными, привычки и черты поведения получают свое значение в контексте жизни и целей человека, так что психологические и эмоциональные проблемы не могут рассматриваться изолированно — они включены в общий стиль жизни. Как часть его каждый человек создает свое представление о себе и мире. Адлер называет это схемой *апперцепции*. Представление человека о мире определяет его поведение (если кто-то полагает, что веревка, сложенная в углу кольцами, — это змея, его страх может быть столь же сильным, как если бы змея действительно там была).

Человек избирательно преобразует и интерпретирует свой опыт, активно выискивает одни переживания и избегает других, создавая индивидуальную схему апперцепции и формируя различные паттерны по отношению к миру. Адлер подчеркивает, что люди не беспомощные пешки в руках внешних сил, человек сам формирует свою личность. «Каждый индивидуум представляет единство личности и индивидуального формирования этой личности. Индивидуум — и картина, и художник. Он — художник своей собственной личности».

Адлер полагал, что только посредством сотрудничества с другими, стараясь участвовать в общем деле, человек может преодолеть чувство неполноценности. Он писал, что люди, внесшие наиболее ценный вклад в развитие человечества, были всегда общественно ориентированы. С другой стороны, недостаток сотрудничества с людьми и возникающее в результате этого чувство неадекватности является корнем всех невротических стилей жизни. Ученый отмечал: «Если человек сотрудничает с людьми, он никогда не станет невротиком. Все неудачники — продукты неправильной подготовки в области общественного чувства. Все они — неспособные к сотрудничеству одинокие существа, которые в большей или меньшей степени движутся противоположно остальному миру».

Типы личности: установки, связанные со стилями жизни

Адлер отмечает, что постоянство нашей личности объясняется стилем жизни. Основная ориентация по отношению к внешнему миру также определяется именно им. Истинная форма стиля жизни может быть распознана при условии знания того, какие пути и способы человек использует для решения основных жизненных проблем: работы, дружбы и любви. Эти проблемы взаимосвязаны, и их решение зависит от нашего стиля жизни.

Порядок рождения детей в семье способен повлиять на формирование последнего. Например, первенец получает повышенную любовь и заботу родителей, но когда появляется второй ребенок, он чувствует себя в положении «монарха, лишённого трона». Он пытается вернуть свое верховенство в семье, но неминуемо терпит поражение, поэтому приучает себя к изоляции, осваивает стратегию выживания в одиночку, не нуждаясь в чьей-либо привязанности или одобрении, стремится к власти и лидерству, превращается в хранителя семейных установок и моральных стандартов.

Положение единственного ребенка в семье обуславливает то, что от родителей он получает слишком много заботы, привыкает ждать того же от других людей, и стиль его жизни характеризуется эгоцентризмом и зависимостью, затруднениями во взаимоотношениях со сверстниками.

Положение второго (среднего) ребенка в семье обуславливает непроизвольное его соперничество со старшим братом или сестрой, поэтому часто его стилем жизни становится соперничество, честолюбие, стремление доказать свое превосходство, ориентация на достижения. Положение же младшего (последнего) ребенка приводит к тому, что он, с одной стороны, часто становится «баловнем», окруженным заботой родителей и старших братьев и сестер, но, с другой стороны, у старших детей больше привилегий, чем у младшего, поэтому он испытывает сильное чувство неполноценности, которое может обусловить либо стремление к борьбе, достижению превосходства («борющийся младший ребенок», возможный будущий революционер), либо нарастание комплекса неполноценности, склонность к депрессии, алкоголизму и т. п.

Позиция ребенка в семье объясняет возникновение определенных проблем, которые могут все-таки им восприниматься по-разному, и поэтому описанная выше тенденция формирования жизненного стиля не столь неумолимо проявляется в каждом случае: дети вырабатывают разные стили жизни в зависимости от субъективного восприятия и решения жизненных проблем.

Поскольку у каждого человека его стиль жизни неповторим, выделение личностных типов по этому критерию возможно только в результате грубого обобщения. Адлер разработал типологию установок, обусловленных стилями жизни (в зависимости от того, как решаются три главные жизненные задачи, в зависимости от уровня социального интереса и степени активности человека). Социальный интерес представляет собой чувство эмпатии ко всем людям, он проявляется в сотрудничестве с другими ради общего успеха, а не для личных выгод. Он является основным критерием психологической зрелости; его противоположностью является эгоистический интерес. Степень активности имеет отношение к тому, как человек подходит к решению жизненных проблем, насколько высок его уровень энергии. Как считал Адлер, каждый человек имеет определенный энергетический уровень, установившийся в детстве; он может варьироваться у разных людей от вялости, апатичности до постоянной неистовой активности. Степень активности играет конструктивную или деструктивную роль только в сочетании с социальным интересом. В том случае, если последний выражен недостаточно, возможны следующие **типы личностей** (в зависимости от уровня активности):

1. **Управляющий тип:** это люди самоуверенные и напористые, с незначительным социальным интересом, если таковой вообще присутствует. Они активны, но не в социальном плане, им безразлично благополучие других, для них характерна установка превосходства над внешним миром. Основные жизненные проблемы они решают враждебно, антисоциально (правонарушители, наркоманы, преступники и т. п.).
2. **Берущий тип:** люди относятся к внешнему миру паразитически и удовлетворяют большую часть своих потребностей за счет других. У них нет социального интереса, они стремятся получить от других как можно больше. Степень их активности невелика, поэтому маловероятно, что они причинят страдания другим.
3. **Избегающий тип:** у этих людей нет достаточного социального интереса, должной активности, необходимой для решения собственных проблем, они боятся неудач и бегут от решения жизненных проблем. Они уходят ото всего, что грозит трудностями или неудачей.
4. **Социально полезный тип:** это зрелая полноценная личность, в ней соединены высокая степень социального интереса и высокий уровень активности. Такой человек искренне проявляет заботу о других и заинтересован в общении и взаимодействии с другими людьми, он осознает, что решение основных жизненных проблем — работы, дружбы, любви — требует сотрудничества, личного мужества, ответственности и готовности вносить свой вклад в благоденствие других людей.

Адлер показал, что невроз развивается, как правило, у людей, которые недостаточно активны, эгоцентрически стремятся к превосходству, борются за свои личные жизненные цели, имеют неразвитый социальный интерес. Имея низкий социальный интерес, невысокую социальную активность для выполнения жизненных задач, невротики хотят зависеть от других в решении своих повседневных проблем, хотят, чтобы их баловали и все им прощали. Больные неврозами — это люди, избравшие неправильный стиль жизни, в основном по той причине, что в раннем детстве их чрезмерно опекали и баловали либо отвергали.

Психологический рост — это прежде всего движение от сосредоточения на себе и целях своего превосходства к задачам конструктивного овладения средой и социально полезного развития, сотрудничества с людьми. Конструктивное стремление к совершенству плюс сильное общественное чувство и кооперация, сотрудничество — основные черты здоровой личности.

Адлер описывает три ситуации детства, которые могут породить изоляцию, недостаток социального интереса и эгоистичный стиль жизни, основанный на нереалистической цели личного превосходства. Такими ситуациями являются:

1. Органическая неполноценность, частые болезни и слабость ребенка могут привести к тому, что он отказывается от взаимодействия из чувства неполноценности и неспособности успешно соревноваться с другими детьми. Адлер указывает, однако, что дети, которые преодолевают свои трудности, могут «сверхкомпенсировать» первоначальные слабости и развить свои способности в необычайной степени.
2. У избалованных детей также имеются затруднения в развитии чувства социального интереса и кооперации. Им не хватает уверенности в своих силах, поскольку другие всегда делали все за них. Вместо того чтобы взаимодействовать, они начинают выдвигать односторонние требования к друзьям и семье. Социальный интерес у них чрезвычайно слаб. Адлер обнаружил, что избалованные дети, как правило, испытывают мало подлинных чувств по отношению к родителям, которыми они так хорошо манипулируют.
3. Отверженность — третья ситуация, которая может сильно замедлить развитие ребенка. Нежеланному или отвергнутому ребенку незнакомо чувство любви и сотрудничества, поэтому ему чрезвычайно трудно развить в себе эти качества. Такие дети не уверены в своей способности быть полезными и получить уважение и любовь окружающих, они могут стать холодными и жестокими. Адлер отмечал: «Изучая биографии наиболее значительных врагов человечества, бросается в глаза одна общая черта: со всеми с ними плохо обращались в детстве. Таким образом, у них развились жестокость, зависть, враждебность; они не могут видеть других счастливыми».

Когда чувство неполноценности преобладает или когда социальный интерес недостаточно развит, человек начинает стремиться к личному превосходству, поскольку ему не хватает уверенности в своей способности функционировать, эффективно и конструктивно работать вместе со всеми. Накопление успеха, похвал, престижа становится более важным, чем конкретные достижения. Такие люди не приносят обществу ничего реально ценного, они фиксируются на себе, что неизбежно ведет их к поражению.

Чтобы помочь человеку преодолеть явный или замаскированный комплекс неполноценности (в стремлении к личному превосходству, власти он замаскирован), важно:

- ◆ понять специфический стиль жизни человека;
- ◆ помочь человеку понять себя;
- ◆ усилить социальный интерес.

Для понимания жизненного стиля, который образует связное целое, Адлер просил человека привести самые ранние воспоминания или рассказать о наиболее

выдающихся событиях его детства. «Не бывает случайных воспоминаний. Память человека выбирает только те, которые, как он — пусть смутно — ощущает, имеют отношение к его нынешней ситуации», — указывал ученый. Он полагал, что основная проблема большинства людей состоит в их ошибочной схеме апперцепции, определяемой недостижимой и нереалистичной целью превосходства. Важно, чтобы человек смог понять свой жизненный стиль, понять себя. Это значит — научиться видеть ошибки, которые он делает в повседневных жизненных ситуациях, научиться понимать последствия своего поведения.

Поскольку забота о себе вместо других связана с большинством психологических проблем, Адлер считал, что важно постепенно увести человека от исключительного интереса к себе, переключить его на конструктивную работу с другими в качестве значимого члена общества. Он делал это так: «Я говорю пациентам: “Вы можете вылечиться за две недели, если будете следовать предписанию: попытайтесь каждый день думать, как вы можете сделать кому-нибудь приятное, не откажите ни в одной разумной просьбе, с которой к вам обратятся, даже если это потребует затраты некоторого количества вашего времени, энергии или даже денег”».

Хотя Адлер отмечал, что фундамент стиля жизни закладывается в детские годы (в первые 5 лет), а затем человек продвигается в этом направлении всю жизнь, все же у людей есть возможность свободно создавать свой стиль жизни исходя из своих творческих способностей. Человек сам ответствен за то, кем он становится и как он себя ведет. Творческое Я делает каждого человека свободным самоопределяющимся индивидуумом, так как творческие способности влияют на восприятие, память, мышление, фантазии и сны, выбор цели и методов достижения цели, обуславливают созидательные возможности человека, его воздействие на социальное окружение.

Адлер представлял развитие личности так: от чувства неполноценности, беспомощности в детстве — к стилю жизни взрослого человека.

1. Стремление расти, стать лучше, самоутверждение через самоусовершенствование, развитие способностей, умений.

Условия саморазвития:

- ✦ заинтересованность в благополучии других;
- ✦ социальные интересы;
- ✦ сотрудничество с людьми.

2. Стремление к превосходству за счет унижения других и господства над ними (при отсутствии социального интереса).
3. Комплекс неполноценности. Формы его проявления:
 - ✦ пассивность, неверие в себя;
 - ✦ критичность к другим;
 - ✦ агрессивность, враждебность к другим.
4. Комплекс превосходства и власти.

Причины закрепления комплекса неполноценности:

- ◆ органическая неполноценность, частые болезни ребенка;
- ◆ избалованность ребенка;
- ◆ отверженность ребенка (нежеланный, нелюбимый ребенок);
- ◆ фиксация на неудачах, школьных и жизненных трудностях.

Таблица 5.6

Концепция А. Адлера

Понимание человека	Человек — существо, изначально неполноценное, но стремящееся в процессе своей жизнедеятельности к преодолению своей неполноценности, к самоутверждению. В зависимости от способа преодоления чувства неполноценности формируются различные типы личности.
Отношение к телу	Тело — источник возможного комплекса неполноценности, так как телесные особенности могут становиться особой заботой человека, источником личностных проблем, препятствовать реализации социального чувства. Развитие тела — это компенсация не только телесных, но и личностных проблем, т. е. оно способствует разрешению личностных конфликтов.
Социальные отношения	Социальные отношения — центральные, а социальное чувство — изначальная точка отсчета для психического развития и жизни здоровой личности. В дальнейшем социальные отношения определяют конструктивный жизненный стиль — кооперацию и сотрудничество с другими людьми в работе, дружбе, любви. Ослабление или отсутствие социального чувства — причина негативного развития личности, невротического стремления к власти, иных неврозов.
Воля	В ранних исследованиях Адлера воля к достижению социального превосходства — центральное понятие, это реальное проявление жизненного стиля.
Эмоции	Выделяет два вида эмоций: ◆ негативные, разделяющие людей (стремление к изменению своей жизненной позиции за счет других людей, мобилизация к действиям конкуренции, вражды, подавления других, стремление к власти); ◆ позитивные, объединяющие людей (связаны с сотрудничеством, кооперацией, искренним проявлением чувств, симпатией, доброжелательностью, юмором и т. п.).
Интеллект	Адлер делит интеллект на две сферы: ◆ личный интеллект — источник рационализации, оправдания неверного социального поведения, источник одного из комплексов, связанных со стремлением к личному превосходству; ◆ разум, или собственно интеллект, основанный на социальном чувстве.
Самость	Подлинное Я — это индивидуальный жизненный стиль. Самость — это интегрированное целое, а не особая сущность.
Свобода человека	Личность каждого человека является его собственным творением, человек свободен в выборе своего жизненного стиля, хотя последний в некоторой степени зависит от социального окружения, от порядка рождения ребенка в семье, но способ преодоления исходного чувства неполноценности, выбор жизненной цели, стиля жизни во многом зависят от самого человека.

Наследственность	Ни наследственность, ни окружение не являются определяющими факторами. Они только обеспечивают исходную основу для развития, но влияние творческого Я превосходит действие наследственности и окружения.
Изменяемость поведения	Личность человека, стиль жизни во многом формируются в раннем детстве (до 5 лет) и затем меняются незначительно. Стиль жизни может в разные периоды жизни проявляться по-разному, но по существу он не меняется на протяжении всей жизни
Познаваемость психики человека	До конца психика человека непознаваема. Искать абсолютную правду о природе человека не имеет смысла, психологии лучше развивать теоретические концепции, практичные и полезные для людей, пытающихся понять себя.
Отношение к психотерапевтической помощи	Неврозы и негативные типы личности формируются в результате ослабления социального чувства. У терапии три цели: ◆ понимание жизненного стиля, так как пациент не осознает его; ◆ помощь в понимании пациентом его типичных ошибок в апперцепции, связанных в неверным представлением о себе; ◆ усиление и расширение социального чувства, чувства общности, связанного с сотрудничеством и кооперацией с людьми.

Концепция развития личности, предложенная Э. Берном

Идеи Адлера о развитии личности как процессе преодоления исходного чувства неполноценности получили своеобразное продолжение в работах Э. Берна.

Люди появляются на свет беспомощными и полностью зависящими от своего окружения. Но ряд из них, назовем их Выигрывающие, успешно справляются с переходом от полной беспомощности к независимости. Другой тип людей — Проигрывающие (Неудачники, Лягушки) — с определенного момента начинают избегать ответственности за свою жизнь, привыкают к тому, чтобы манипулировать собой и другими, они жалеют себя и перекладывают ответственность за свою неблагополучную жизнь на других. Их типичное поведение — обвинение других и оправдание себя. Проигрывающие редко живут настоящим; они живут либо прошлым, сокрушаются: «Если бы только...» («Если бы только я женился на ком-нибудь другом», «Если бы только я родился богатым...», «Если бы только я имел другую работу...»), либо ждут волшебного спасения в будущем («Когда я разбогатею...», «Когда я окончу школу...», «Когда представится новая работа...»), либо боятся будущих несчастий («Что, если я сломаю ногу...», «Что, если меня не примут в институт...», «А вдруг я потеряю работу...», «А вдруг я допущу ошибку...»).

Их голова занята мыслями, не относящимися в данный момент к делу, поэтому неудивительно, что эффективное использование их способностей в реальной жизни затруднено и они сами провоцируют все новые и новые неудачи. Некоторые Проигрывающие говорят о себе как о преуспевающим, но тревожном; как преуспе-

вающем, но попавшем в ловушку, или преуспевающим, но несчастном или совершенно измученном, даже больном. Проигрывающие Лягушки, даже указывая на какие-то положительные моменты своей жизни, всегда добавляют вслух или про себя: «Но...» («У меня была бы в школе золотая медаль, но меня специально “засыпали”», «У меня интересная работа, но начальник – самодур», «Мы хорошо жили бы с мужем, но свекровь нам все портит», «Дети хорошие, но часто болеют»).

Большую часть времени они играют роли, притворяясь, манипулируя, расходуют энергию на сохранение масок, часто пряча свое истинное лицо. Они видят себя и других как бы в кривом зеркале, не доверяя людям, избегая взаимной близости или открытости. Вместо этого Проигрывающие пытаются манипулировать другими так, чтобы те поступали в соответствии с их ожиданиями. Их силы направлены на то, чтобы жить, следуя ожиданиям других, уступая другим, выступая в качестве Жертвы. Но, впрочем, Преследователь, Насильник, Нападающий — это просто другой полюс тех же Проигрывающих, но стремящихся замаскировать свое чувство неполноценности повышенной агрессивностью, жестокостью, «крутизной».

У детей в 7–8 лет развивается представление о своей ценности и ценности других, складываются психологические позиции. Если они касаются своего образа, люди решают: я — остроумный, я — глупый, я — сильный, я — ненормальный, я — славный, я — ужасный, я все делаю правильно, я лучше всех, я не заслуживаю того, чтобы жить (многое зависит от того, что слышал ребенок от родителей в свой адрес). Когда люди воспринимают психологические позиции относительно других, они определяются: «Люди дадут мне все, что я захочу»; «Никто мне ничего не даст»; «У людей и в мыслях нет делать добро»; «Люди чудесны»; «Меня никто не любит»; «Люди симпатичны»; «Каждый человек низок». (Тут тоже многое зависит от того, что говорили родители о других людях и как реально складывался жизненный опыт ребенка: больше хорошего или дурного он видел от родителей, знакомых, чужих людей.)

Наше отношение к жизни и к людям закладывается, как правило, с детства. Например, строгие родители внушали: «Жизнь — это джунгли, где каждый только за себя, поэтому хорошего от людей не жди. Пока человек не доказал, что он порядочный, держись от него подальше». Люди, имеющие такие убеждения, об этом не рассказывают, потому что не доверяют другим.

Или другой вариант, когда усталые и грустные родители учат: «Жизнь — сложная штука, и люди бывают разные. Не будь слишком доверчивым, присматривайся к другим. Убедишься, что хороший, — одно, а увидишь, что плохой, — тогда другое. А пока не разобрался, к себе близко не подпускай». Ребенок верит и не подпускает.

Возможен и третий вариант, когда добрые родители внушают: «Жизнь прекрасна. Конечно, бывают люди недобрые, но ты не ошибешься, если будешь открыт. Пока человек не доказал, что он плохой, считай, что он хороший, добрый, порядочный».

Каждая из этих установок обладает силой, организующей жизнь, и подтверждает саму себя. Например, если женщина говорит, что «все мужчины — сволочи», у нее будут и доказательства, и факты. Она говорит правду: действительно, все мужчины рядом с ней ведут себя как сволочи, но именно с ней. Она предполагает,

что будет так, ждет этого и в итоге получает. Если вы верите людям и ожидаете от них хорошего, то, как правило, вам будет встречаться больше хороших людей, чем плохих, ваше позитивное поле притягивает первых и даже улучшает вторых.

В основном позиции бывают такими: я — хороший, я — плохой, другие — хорошие, другие — плохие. Комбинация их ведет к формированию четырех типов судьбы. Первый связан с позицией: «Я — хороший, другие — хорошие». Это психологически надежно, человек верит в себя и в людей, признавая и свою значимость, и значимость окружающих, он способен конструктивно решать собственные проблемы, будучи Победителем. Такой человек чувствует: «Жизнь стоит того, чтобы жить!»

Вторая позиция (и вторая судьба): «Я — плохой, другие — хорошие». Ее разделяют люди, чувствующие свое бессилие, неполноценность и бессмысленность существования. Эта позиция приводит их к отдалению от других людей, депрессии, неврозам, а в крайних случаях — к самоубийству. Некоторые из Неудачников пытаются компенсировать внутреннее чувство неполноценности, стремясь достичь успеха в карьере, в спорте, в сексе, в бизнесе, но каждый раз это всего лишь на время приглушает чувство неполноценности, а затем оно обостряется с новой силой. Человек с такой жизненной установкой чувствует: «Моя жизнь стоит немногого».

Третья позиция возникает тогда, когда ребенок слышал и сам испытал больше плохого, чем хорошего, которое причинили ему родители или другие люди. Множество обид, несправедливость и трудные жизненные ситуации приучают его оценивать окружающих как плохих, при этом надеяться остается только на самого себя, значит: «Я — хороший, а другие — плохие». Если это так, то человек может либо страдать от своего окружения (позиция Жертвы), либо готов унижать, оскорблять, даже убивать других (позиция Преследователя) и считать, что «чужая жизнь стоит немногого».

Каждый человек еще в детстве, чаще всего бессознательно, думает о своей будущей жизни, как бы прокручивает в голове свои жизненные сценарии. Повседневное поведение определяется рассудком, а будущее индивидуум может только планировать, например, каким будет его супруг (супруга), сколько в их семье будет детей и т. п. «Сценарием считается то, что человек еще в детстве планирует совершить в будущем», — полагает Э. Берн.

► **Сценарий** — это постепенно развертывающийся жизненный план, который формируется еще в раннем детстве, в основном — под влиянием родителей.

Этот психологический импульс толкает человека вперед, навстречу его судьбе, и очень часто независимо от его сопротивления или свободного выбора.

Что такое сценарий и откуда он берется? В раннем детстве от родителей ребенок усваивает предписания, инструкции, запреты и разрешения, из которых и складывается сценарий его жизни. Родители говорят — дети слушают. Например, мама нервно кричит: «Паразит! Ведь назло все делаешь! Что ни скажу — все наоборот. Ни стыда, ни совести!» Это достаточно подробный инструктаж, который скоро будет прочно усвоен. Или ребенок ударил брата и слышит возмущенные слова: «Какой ты злой! Ты же ненавидишь брата!» Если это часто повторять, ребенку придется в это поверить.

Образцы, предписания ребенок получает, когда слушает сказки, поет песни, смотрит мультфильмы, ставя себя на место героя, идет вместе с ним по жизни.

От 2 до 5 лет у него сформируется в общих чертах план жизни, в котором определены все важнейшие ее события: на ком жениться, сколько иметь детей, когда и от чего умереть, чему радоваться и чему огорчаться, как часто обижаться, как относиться к себе, к миру, к людям. Но самый важный выбор ребенка — предпочтение сценария с плохим или хорошим концом. Сценарий Неудачника закладывается такими сценами: «Ну что он вертится!», «Посмотрите, как он бледен!», «Ты простудишься!», «Не ори!», «Я от тебя уйду!», «Ты плохой» и пр. И соответственно в сказках из всех персонажей личностно близкими ему оказываются не любимая никем лягушка или любые энергичные злодеи (а то, что они плохо заканчивают, вполне понятно и приемлемо).

Сценарий Удачливого определяется сценами типа: «Иди, поиграем», «Разве он не прелесть?!», «Хороший мальчик», «Я в тебя верю», «Ты сильный и добрый», «Ты сможешь». И в сказках он — Принц, она — Принцесса.

Победители и Выигрывающие отличаются тем, что для них самым важным в жизни являются не достижения, а аутентичность (возможность быть самим собой), для них главное — реализовать свою индивидуальность, они ценят ее в других. Они не посвящают свою жизнь фантазиям о том, кем они могли бы быть. Будучи самими собой, они не заносятся, не предъявляют претензии, не манипулируют другими. Они не боятся самостоятельно мыслить, но и не претендуют на то, что имеют ответы на все вопросы. Они прислушиваются к мнению других, оценивают сказанное ими, в то же время приходя к собственным умозаключениям. Выигрывающие не изображают из себя беспомощных и не играют в обвинителей. Они принимают ответственность за собственную жизнь. Конечно, иногда случается, что они теряют почву под ногами и терпят неудачи, однако, несмотря на все препятствия, не утрачивают главное — веру в себя.

Выигрывающие умеют быть непосредственными: у них нет жесткого предопределенного образа действия, они изменяют свои планы, когда того требуют обстоятельства. Победители испытывают интерес к жизни и получают удовольствие от работы, игр, от других людей, от природы, пищи, секса. Свободно наслаждаясь жизнью, они могут и откладывать удовольствия, дисциплинировать себя в настоящем ради получения удовольствия и успеха в будущем. Даже сталкиваясь с бедствиями, Выигрывающие не считают себя бессильными, не настраиваются на неудачу, а, наоборот, живут, чтобы сделать мир вокруг себя хотя бы немного лучше. Каждый может стать значительным, думающим, осознающим, творческим человеком — продуктивной личностью. Победителям надо только поставить перед собой цель стать таким — способным выигрывать в жизни. Добиться этого можно только сознательно и целеустремленно.

Под выбранный сценарий человек неосознанно начинает подбирать соответствующих людей и такие же обстоятельства. Важнейшие сцены будут репетироваться во все более развернутом виде до тех пор, пока не станут частью характера и судьбы этого человека.

Сценарий определит его важнейший выбор, способ жизни, жизнь. Например, исполнитель роли Жертвы будет попадать в многочисленные ситуации, где его обижают, недооценивают, угнетают, унижают, даже насилюют, причем неосознанно он часто может сам создавать, провоцировать эти ситуации всем своим видом, поведением.

Психологические позиции зависят также от пола. У каждого из нас две оценки себя: одна — общая, а другая — связанная с полом. Иногда они близки, иногда различаются. Например, некоторые люди придерживаются относительно своей учебно-профессиональной деятельности позиции «Я — хороший», но относительно себя как мужчины или женщины — «Я — нехороший, некрасивый, Я никогда не стану настоящим мужчиной/женщиной». Например: «Я преуспевающий бизнесмен (или ученый, или хороший специалист), но терплю фиаско как мужчина, особенно в своей семье»; или: «Я достигла самых высоких деловых успехов, но не чувствую себя женщиной». Некоторые люди считают, что один пол — хорош, а другой — плох. Например: «Мужчины умны, а женщины глупы», «Мужчины порочны, а женщины чисты», «Женщины милы и нежны, а мужчины — тираны», «Женщинам доверять нельзя» и т. п. Приняв психологическую позицию, человек старается укрепить ее, чтобы сохранить свое восприятие окружающего мира. Она становится его жизненной позицией, жизненным сценарием. Этот процесс можно представить следующим образом:

Переживания — Решения — Психологические позиции — Сценарий, подкрепляющий поведение.

Таким образом, жизненные сценарии основываются в большинстве случаев на родительском программировании. Таким образом родители передают детям свой опыт, все то, чему они научились (или думают, что научились). Если взрослые — неудачники, то и программируют неудачников. Если победители, то соответствующим образом определяют судьбу своего ребенка. И хотя результат предопределен родительским программированием в добрую или дурную сторону, ребенок может избрать свой собственный сюжет.

Согласно концепции транзактного анализа Э. Берна, сценарий предполагает:

- 1) родительские указания;
- 2) подходящее личностное развитие;
- 3) решение в детском возрасте;
- 4) действительную «включенность» в какой-то особенный метод, несущий успех или неудачу.

В отрочестве человек сталкивается со множеством людей, но он интуитивно ищет тех партнеров, которые сыграли бы роли, предполагающиеся его сценарием (они это делают, ибо ребенок также исполняет роль, соответствующую их установкам). В это время подросток дорабатывает свой сценарий с учетом окружения.

Если сценарием считается то, что ребенком планируется совершить в будущем, то **жизненный путь** — это то, что происходит в действительности.

В какой-то степени он предопределен генетически (см. концепцию виктимологии Ч. Тойча), а также сценарием, который создают родители, и различными внешними обстоятельствами. Болезни, несчастные случаи, война могут сорвать даже самый тщательный, всесторонне обоснованный жизненный план. То же случается, если «герой» вдруг окажется «включенным» в сценарий какого-нибудь незнакомца — например, хулигана, убийцы, автомобилиста-лихача. Комбинация подобных факторов может закрыть путь для реализации определенной линии и даже предопределить трагичность жизненного пути.

Существует немало сил, влияющих на человеческую судьбу: родительское программирование, поддерживаемое «внутренним голосом», который древние звали «демоном»; конструктивное родительское программирование, подталкиваемое течением жизни; семейный генетический код, предрасположенность к определенным жизненным проблемам и способам поведения; внешние силы, все еще называемые судьбой; свободные устремления самого человека. Продуктом действия этих сил и оказываются разные типы жизненного пути, которые могут смешиваться и вести к тому или иному типу судьбы: *сценарному, несценарному, насильственному или независимому*. В конечном же счете судьба каждого человека определяется им самим, его умением мыслить и разумно относиться ко всему происходящему в мире. Человек сам планирует собственную жизнь. Только тогда свобода дает ему силу осуществлять свои планы, а сила — свободу осмысливать их, и если надо — отстаивать их или бороться с планами других.

В сценарном анализе психотерапевты называют победителей Принцами и Принцессами, а неудачников — Лягушками. Задача анализа состоит в том, чтобы Лягушки превратились в Принцев и Принцесс. Для этого психотерапевт должен выяснить, кто представляет в сценарии пациента хороших людей или злодеев. Далее уточнить, каким победителем способен быть пациент. Он может сопротивляться своему превращению, так как, возможно, идет к психотерапевту совсем не для этого. Может быть, он хочет стать храбрым неудачником. Это вполне допустимо, ибо, оказавшись бравым неудачником, он почувствует себя удобнее в своем сценарии, тогда как, превратившись в победителя, должен будет отказаться от сценария и начинать все сначала. Этому люди обычно опасаются.

Таблица 5.7

Развитие личности (по Э. Берну)

Исходное состояние ребенка	Внешние факторы воздействия	Тип психологической позиции и тип личности, варианты ее судьбы
В детстве у ребенка чувство зависимости от других, беспомощности, неполноценности (Лягушка, «Я плохой», «Проигрывающий»). Типичное состояние Лягушки: обвинение других (Преследователь); самооправдание (Жертва); манипуляция собой и другими; попытка скрыть свое настоящее лицо.	Подтверждение взрослыми, что ребенок плохой	«Я — нехороший + Другие — хорошие» — комплекс. Чувство неполноценности: 1) пассивный неудачник (зеленая Лягушка, чье кредо — «Моя жизнь немного стоит»); 2) стремление добиться превосходства с помощью каких-либо предметов (модной одежды, роскошной автомашины и т. п.); 3) желание стать лучше, добившись успехов в карьере, спорте, сексе (внешнее превосходство).

Исходное состояние ребенка	Внешние факторы воздействия	Тип психологической позиции и тип личности, варианты ее судьбы
	Отверженность ребенка; противоречивое поведение родителей; жесткие наказания	«Я — нехороший + Другие — плохие = полная безнадежность (серая Лягушка, чье кредо — «Жить вообще не стоит!»). Неудачи, алкоголизм, наркотики, самоубийства.
	Побои, жестокое обращение с ребенком; избалованность детей	«Другие — плохие, а Я — хороший» (кредо — «Чужая жизнь немного стоит!»). Варианты поведения: 1) Жертва («Все плохие, а Я хороший, меня все обижают»); 2) желание делать больно другим: стремление к агрессии — словесной (критика других) либо физической (вплоть до убийства); 3) желание распоряжаться другими: стремление к власти.
	Позитивные воздействия: ♦ утверждения взрослых о положительных качествах ребенка; ♦ принятие ребенка таким, каков он есть; ♦ усилия самого человека по самосовершенствованию; ♦ признание человеком своих прав и прав других; ♦ стремление быть самим собой; ♦ принятие ответственности за свою жизнь; ♦ стремление сделать жизнь вокруг себя лучше; ♦ продуктивный подход к неудачам («Если не получилось, как найти другой способ решения проблемы?»); ♦ заинтересованность в благополучии других, в сотрудничестве с людьми	«Я — хороший, Другие — хорошие, жизнь — хороша» (Принц, Выигрывающий, чье кредо — «Жизнь стоит того, чтобы жить!»). Стать Выигрывающим можно только в случае сознательности и целеустремленности.

Окончание табл. 5.7

Исходное состояние ребенка	Внешние факторы воздействия	Тип психологической позиции и тип личности, варианты ее судьбы
	Переживания детей ведут к принятию ими решений, определению психологических сценариев и, как следствие, — реальной судьбы	Реальная судьба (жизненный путь) — происходящее в действительности. Она определена сценарием, генетическим кодом, внешними обстоятельствами, решениями человека.

Сценарий — то, что человеком в детстве планируется совершить потом. Он определяет, чему радоваться и огорчаться, как относиться к себе и другим, на ком жениться и сколько иметь детей, когда и от чего умереть, хороший или плохой конец. Общий план жизни формируется в раннем детстве (от 2 до 5 лет) под влиянием:

- ◆ родительского программирования (слов, предписаний, инструкций, образцов поведения родителей);
- ◆ сказок, мультфильмов, книг;
- ◆ решений, принимаемых на основе переживаний;
- ◆ формирующейся психологической позиции.

Под выбранный сценарий человек неосознанно подбирает соответствующих людей, ситуации и обстоятельства.

Реальная судьба (жизненный путь) — происходящее в действительности. Она определена сценарием, генетическим кодом, внешними обстоятельствами, решениями человека. От этого и зависит тип судьбы: сценарный или несценарный.

Как уже отмечалось, возможны четыре основных жизненных сценария. Напомним их:

1. «Я — хороший, все Они — хорошие, жизнь — хороша»; сценарий Победителя.
2. «Я — плохой, Они — плохие, жизнь — плоха»; сценарий Пораженного, неудачника.
3. «Я — хороший, но Они — плохие, жизнь — плоха»; сценарий Озлобленного пессимиста.
4. «Я — плохой, а Они — хорошие»; сценарий Комплекса неполноценности.

Жизненный сценарий оказывает влияние на те жизненные позиции, которые проявляет человек в карьере, работе, в браке, в сфере человеческих взаимоотношений. Они могут быть позитивными, негативными, всего выделяют семь вариантов жизненных позиций (рис. 5.2).

Идеализация действительности — это позиция новичка. Для нее характерны ожидание, энтузиазм, вера в то, что буквально все пойдет хорошо (типична для начального этапа карьеры, при вступлении в брак).

Когда у человека возникает осознание углубляющегося разрыва между преувеличенными ожиданиями и желаниями, с одной стороны, и реальными обстоятельствами — с другой, его начинают посещать чувства беспокойства и тревоги, он задает себе вопросы: «Что, в конце концов, происходит? Куда я качусь?» Это типичные признаки *крушения надежд*.

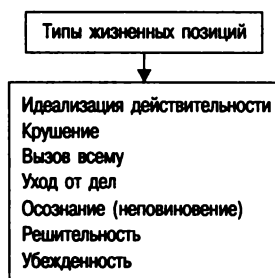


Рис. 5.2. Типы жизненных позиций

Наступает период, полный тревоги и нерешительности, вызванный растущим страхом перед тем, что дела пойдут дальше хуже, чем ожидалось. Продолжающееся разрушение надежд (происходящее, кстати, нередко всего лишь из-за ложных страхов и собственной нерешительности) приносит все большее чувство тревоги, раздражения, гнева, желание активного бунта, протеста, суть которого можно выразить примерно в следующих словах: «Думаю, мне придется заставить их тут все поменять, раз никто не решается это сделать». В основе этой позиции **неповиновения** лежат гнев и вызов. Она проявляется двояко: скрыто и явно. В любом случае не является конструктивной, однако скрытое неповиновение оказывается особенно непродуктивным в долгосрочной перспективе.

Уход от дел как жизненная позиция формируется, когда человек чувствует, что больше не имеет смысла даже пытаться как-то изменить ход вещей. Часто люди поступают так на работе или в семье, физически продолжая якобы принимать участие в деятельности. Люди, занявшие такую позицию, как правило, становятся брюзгливыми, мстительными, предпочитают одиночество, увлекаются спиртным, легко раздражаются, усердно выискивают у окружающих недостатки. Описанная жизненная позиция чревата серьезными последствиями не только для того, кто ее придерживается, но и для окружающих: она может стать заразной болезнью, причем помочь может лишь другая жизненная позиция.

Люди прибегают к **осознанию**, когда возникает чувство ответственности и желание изменить что-то в себе. Следует отдавать себе отчет в том, кто вы есть на самом деле, и осознавать реальную возможность того, что дела пойдут совсем плохо, если не изменить что-то в самом себе.

Решительность — активная жизненная позиция. Человек решается реально действовать в выбранном направлении, возникает душевная бодрость, снимающая стресс, ощущается прилив сил, энергии.

Убежденность приходит к нам, когда мы перестаем ожидать совершенства от своей работы, семейных отношений, от взаимодействия с окружающими и тем не менее хотим, чтобы дела наши шли хорошо. Появляется активное, постоянное желание улучшать существующее положение дел. Работа становится выполнимой, а человеческие отношения — продуктивными, когда мы сознательно отказываемся от «неба в алмазах» и плечо к плечу с другими идем к поставленным целям.

Последовательность, в которой жизненные позиции объективируются у разных людей, не является раз и навсегда установленной. Однако так или иначе они оказывают совершенно определенное влияние на все, что делает тот или иной человек.

Позиции и ценности (то, что наиболее важно и значимо, что необходимо для удовлетворенности жизнью) у людей различны, отчего неодинакова и сама их жизнь. Чтобы установить контроль над своей жизнью, человеку необходимо проанализировать выбранную им жизненную позицию, цели. Ответьте на такие вопросы:

1. Какова моя позиция в настоящий момент? (Для каждой сферы жизни: работы, семьи, неформального общения.)
2. Какова была моя жизненная позиция в каждой из этих трех сфер на протяжении последних двенадцати месяцев?

Обсудите ответы на эти вопросы с кем-нибудь из тех, кто хорошо вас знает и способен открыто не согласиться с вами. Так вы точнее оцените реальное положение вещей. Затем покажите стрелкой, какую жизненную позицию вы хотели бы занять в будущем (рис. 5.3).

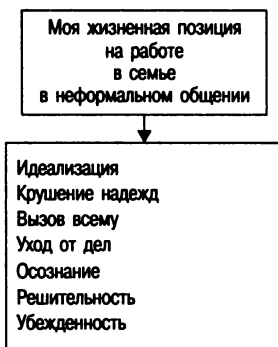


Рис. 5.3. Моя жизненная позиция

Проанализируйте расхождения между прежними ожиданиями, реальностью и надеждами на будущее:

1. Перечислите все ваши прежние ожидания (все, на что вы надеялись прежде).
2. Оцените ваше настоящее положение.
3. Укажите по пунктам, чего вы ждете (чего бы вам хотелось) от будущего.
4. Определите для себя, возможно ли скорректировать ваши надежды и изменить нынешнюю и будущую ситуацию. Особо отметьте те изменения, которые вам действительно сильны.
5. Обсудите эти предполагаемые изменения с вашим хорошим другом.
6. Отсчитайте в своем календаре 30 дней и распишите по дням, какие цели вы перед собой ставите:
 - ✦ напишите себе на завтра: «Работать с полной отдачей сил»;
 - ✦ напишите себе на послезавтра: «Беззаветно верить в достижимость поставленной цели»;
 - ✦ напишите себе на третий день: «Моментально определять необходимые компоненты успеха»;
 - ✦ напишите себе на четвертый день: «Действовать решительно и творчески»;

✧ напишите эти же слова в том порядке, в каком вам самим это покажется наиболее разумным, на все остальные дни этого месяца.

7. Реализуйте намеченное. Если вам требуются, на ваш взгляд, дополнительные силы и ресурсы, чтобы выполнить намеченное, обратитесь к психологу, он может вам помочь мобилизовать сознательные и бессознательные ресурсы вашей психики (в психологии разработаны для этого специальные приемы).

Что может сделать человек, который хочет освободиться от отрицательных эмоций, от проявлений Жертвы (согласно советам практического психолога Н. Козлова):

1. Надо знать, что унылая физиономия и сутулая осанка не только отражают настроение человека, но и активно формируют это унылое настроение. Но пока вы не согнулись физически, вы не согнулись душевно. Так выпрямитесь, приподнимите голову. В йоге есть прекрасный образ: «Представьте, что у вас на темечке есть маленький крючок, за который вас постоянно кто-то тянет вверх». Почувствуйте это, и у вас всегда будет прямая шея, гордая посадка головы, ходить станет легче, и уныние испарится.
2. Научитесь расслабляться. Полностью расслабившийся человек «стирает» все отрицательные эмоции. Овладевайте аутотренингом, релаксацией.
3. Улыбайтесь. При серьезном выражении лица напряжены 17 мышц, а при улыбке — 7. Физиологически смех — это вибрация и массаж, снимающие напряжение. Душевная улыбка поднимает настроение вам и окружающим. Ищите поводы для нее, провоцируйте улыбку и улыбайтесь в душе.

4. Следует знать, что за плохим настроением, неуверенностью, беспредметной тревогой и страхом стоят, как правило, невидимые внешне напряжения гортани, глотки, диафрагмы и брюшного пресса. Вы не можете снять это прямым расслаблением мышц, но здесь могут помочь специальные типы дыхания. Например, чтобы освободиться от страха, гнева, тревоги и других эмоций, сделайте «собачье дыхание» — быстрое, поверхностное, горлом, через рот. Несколько минут такого дыхания — и ненужные эмоции сбрасываются.

Если этого недостаточно, нужно добавить «вибрации на вдохе». Дышите по системе йоги, потом задержите воздух на вдохе и сделайте несколько (до 10) раз движения диафрагмой туда-сюда. Так происходит массаж внутренних органов и ослабляется напряжение там, где иначе добиться расслабления не удастся.

5. Следует знать, что наши болезни, депрессии, жизненные ошибки обусловлены неосознаваемыми комплексами, психологическими травмами, которые когда-то мы вытеснили из сознания в свое бессознательное. Эти «гнояники нашей психики» исподволь отравляют нашу жизнь, и, чтобы от них избавиться, потребуется психотерапевтическая помощь. Методы ребефинга, психоанализа позволяют оздоровить нашу психику, наше тело, нашу жизнь.
6. Ведите здоровый образ жизни. Уставший и больной тоже может держать себя в оптимальном психологическом состоянии, но это дается ему труднее. Больной зуб может перевесить самую позитивную философию; но и покоее тело — неплохой аргумент против многих проблем. Чаще именно в здоровом теле — здоровый дух.

7. Научитесь отделять свое Я от переживаемого состояния. Человек, погруженный в свое состояние, не может управлять собой. Чтобы чем-то управлять, надо быть «не-этим». Отделите себя от своих эмоций, поймите, что они и вы — не одно и то же. Вы и ваша обида — это две разные сущности: но только тогда, когда вы об этом вспомнили. Это очень практично: в следующий раз, когда вы разозлитесь или обидитесь, мысленно удалитесь от себя и посмотрите на свою злость со стороны. Обратите внимание, что вы — это не злость. И она потихоньку угаснет. Не старайтесь даже ничего исправить: просто смотрите на то, что происходит с вами и в вас, замечайте, осознавайте это. И все, что необходимо, произойдет само. Без борьбы. Ненужные вам эмоции угаснут.
8. Помните: побеждает подготовленный. Если вы не учитесь саморегуляции заранее, не практикуете ее (пусть по мелочам) ежедневно, в критический момент вы окажетесь несостоятельными.
9. Не разрешайте себе впадать в плохое настроение. Вы готовы расстроиться? Стоп! Прежде спросите себя: «Зачем переживать плохое?» Попробуйте даже в неприятной ситуации найти какие-то плюсы, пользу. О плохом и трудном забывать не нужно, но принимать близко к сердцу стоит не мрачное, а светлое. Цените, радуйтесь тому светлому, что есть в вашей жизни или в данной ситуации. Часто о хорошем человек просто знает, помнит его, а плохое не просто видит, но и активно переживает. А можно наоборот? Не только можно, но и нужно!
10. На мелочи реагировать стыдно! Чтобы мелочи не спутать с чем-то другим, успокойтесь. Сосчитайте до десяти, отдышитесь, постарайтесь отвлечься. Если можете просто лечь спать, сделайте это — «утро вечера мудренее». Спросите себя: действительно ли велик ущерб? Как бы расценил происшедшее спокойный мудрый человек?
11. Не переживайте, а действуйте. Ваши переживания проблему не решают. Если есть малейший шанс исправить ситуацию, используйте его. Займитесь делом. Иногда обстоятельства бывают сильнее нас, и мы терпим поражение. Откройте глаза на худшее и примите его. Вы сможете жить и без этого? А если этого у вас вообще никогда не было? Можно ли быть счастливым и в данной ситуации? Скажите себе: «Это произошло». Что теперь делать, как выйти из ситуации с наименьшими потерями? И займитесь любым делом. Действие — один из лучших способов успокоиться. Делайте что хотите, только не кисните.
12. Прежде чем стараться привлечь внимание окружающих к себе, научитесь привлекать свое внимание к окружающим, проявляйте добрый интерес к людям, старайтесь понять другого человека. И разрешите другому быть Другим. Не старайтесь переделать его, даже якобы в его интересах. Старайтесь не влиять — даже замечаниями и советами, пока вас не попросят об этом или пока не встанет вопрос о жизни и смерти. «Живите и жить давайте другим». Конечно, оценки окружающих учитывать надо, когда вас пытаются переделать, высказывая о вас отрицательные мнения, но нельзя становиться рабом чужих оценок, иногда важно уметь спокойно переносить отрицательное или равнодушное отношение людей к себе.
13. Успех личностного самосовершенствования более выражен, когда применяется комплексный подход:

- ✧ Осознание своей психологической позиции, жизненного сценария, ранних детских переживаний, обуславливающих особенности вашей личности и поведения. Коррекция этих факторов возможна на основе психологических методов, к которым относятся: транзактный анализ, психоанализ, ребефинг, гештальт-терапия, самоанализ. Крайне полезна помощь психолога, психотерапевта.
 - ✧ Переосмысление своей жизненной философии, переоценка ситуации, выработка плана действий по ее преобразованию.
 - ✧ Если изменение данной конкретной ситуации невозможно, надо переключиться на другие виды деятельности, достаточно приятные для вас и дающие шансы на успех, либо постараться найти плюсы в реальном положении дел («что ни делается, все к лучшему»).
 - ✧ Устранить или ослабить отрицательные эмоции (метод отделения своего Я и эмоций; аутогенная тренировка с формулами самовнушения: «Я спокоен. Мое настроение улучшается. Я уверен в своих силах. Я бодр, энергичен»).
 - ✧ Ослабить мышечное напряжение и зажимы (методы релаксации, аутогенной тренировки, самогипноза, ребефинга, медитации).
 - ✧ Нейтрализовать «гормоны стресса» (физиологические вещества — гормоны (адреналин, норадреналин и др.), циркулирующие в крови человека во время и после стрессовых ситуаций, неудач, конфликтов, эмоциональных событий и психотравм). Лучший способ нейтрализации гормонов — посильная мышечная, физическая нагрузка: длительная пешая прогулка, спортивные упражнения, физический труд на даче или в доме.
14. Человек многомерен, во всяком случае, всегда присутствуют три грани:
- ✧ «человек объективный»: какой он есть в действительности;
 - ✧ «человек внутренний»: каким он себя видит, чувствует;
 - ✧ «человек внешний»: как он себя подает, какое впечатление производит.
- Каким вас будут видеть? Таким, каким вы себя преподнесете. Можно перефразировать известную поговорку: «Провожают по уму, а встречают по одежке и манере держаться». Держите себя так, чтобы люди имели основания относиться к вам с уважением.
15. Один человек живет среди людей легко, не напрягая окружающих и не дергая себя, а другой с удивительной регулярностью мучается, страдает и, самое главное, устраивает то же самое людям вокруг. Что делает их жизни такими разными? Взгляды на взаимоотношения с людьми, которые берутся за основу и воспроизводятся год за годом. Разная философия дает разное качество жизни. Может, жизненная философия, кодекс взаимоотношений человека-Принца покажутся вам более привлекательными, чем демонстрируемые вами раньше.
- Кодекс взаимоотношений:
- ◆ Я свободен, я не являюсь собственностью ни родителей, ни близких, ни любимых. Я пришел в этот мир вовсе не для того, чтобы соответствовать чьим-то ожиданиям. Но и другие не обязаны соответствовать моим ожиданиям. Все они свободны. Никто — ни родители, ни любимые — не являются моей собственностью.

- ◆ Мне никто ничего не должен. Если кто-то мне что-то сделал или сказал хорошее (хотя бы попытался это сделать), я ему благодарен. Не сделал — я не буду на него в обиде. Я стараюсь совершать добрые дела, но если я что-то кому-то не сделал (не смог или не захотел), я не должен мучить себя чувством вины. Обвинять и мучить себя столь же глупо и безнравственно, как мучить и обвинять других.
- ◆ Если мы живем рядом или делаем общее дело, мы должны друг другу только то, о чем договорились. Если у человека неудачи или неприятность, из-за которой он даже крупно подвел меня, он не станет для меня виновным, а всего лишь пострадавшим: он ведь сделал это неспециально. Если человек подвел меня потому, что не заботился о моих интересах, это огорчительно; но, с другой стороны, нет людей, которые обязаны заботиться о моих интересах; если я устрою скандал, то не думаю, что после этого они вдруг будут заботиться обо мне больше. Скандалы и обиды для меня исключены.
- ◆ Тот, кто обманул меня, по-видимому, не мог позволить себе быть честным: у него не хватило для этого сил или благородства. Он нищий. Так за что же его осуждать? А если обман наглый, значит, этот человек живет по другим правилам жизненной игры. У меня такие же основания презирать его, как у него — меня за мою недалекую честность или доверчивость.
- ◆ Если меня обманул близкий человек, возможно, виноват я сам: ведь обычно врут тому, кому опасно говорить правду. Виноват не врущий, а отбивающий у человека желание говорить правду. Человек, оставивший меня в беде, наверняка имел для этого веские причины (никто ведь не хочет быть сволочью), у него тысяча оправданий — попробую его понять.
- ◆ Душевно здоровый человек униженным и оскорбленным быть не может. Воля любого — сказать что-то в наш адрес, наша же воля — принять это или не принять. Если вам это не нужно или у вас нет оснований верить этим людям, с какой стати вы впускаете их слова к себе в душу? То, что говорится о вас, или правда, или ложь. На правду обижаться глупо, на ложь — глупо вдвойне. Нет таких случаев, когда обиды бывают оправданными, а обида имела бы смысл. Всегда легко ответить на вопрос «Почему я обиделся?», но невозможно сказать: «Зачем я это делаю? Какой результат от этого я получу в действительности?» А результат от наших обид бывает нулевым или вовсе отрицательным.

Аналитическая психология К. Г. Юнга

Карл Густав Юнг (1875–1961) — известный швейцарский психолог, психиатр и философ. В 1909–1913 гг. он сотрудничал с З. Фрейдом, играл ведущую роль в психоаналитическом движении: был первым президентом Международного психоаналитического общества, редактором психоаналитического журнала, читал лекции по введению в психоанализ. Наряду с З. Фрейдом, А. Адлером и др. Юнг является одним из основателей глубинной психологии, изучающей так называемые глубинные уровни психики. Их составляют влечения и иные мотивационные тенденции, среди которых главные — бессознательные мотивы, вообще бессознательное, противопоставляемое процессам, функционирующим на верхних «этажах»

человеческой психики. В своей теории бессознательного Юнг во многом продолжает линию Фрейда.

Прежде всего он разделяет и развивает подход к психике как к энергетической, противоречивой системе — многоуровневой и многополюсной. Вместе с тем не соглашается с трактовкой либидо, утверждая, что основой личности и источником ее конфликтов является не половое влечение, а психическая энергия как таковая, т. е. любая потребность, а не только непосредственно связанная с соматической, телесной сферой.

Если Фрейд видел в либидо всего лишь сексуальную энергию, то Юнг рассматривал его как творческую жизненную силу, которая может способствовать постоянному личностному росту. Такое очень широкое, десексуализированное понятие либидо не могло быть принято Фрейдом. Между ним и Юнгом в 1913 г. произошел разрыв.

В дальнейшем Юнг отошел от фрейдизма и разработал собственную теорию, названную им аналитической психологией. Своими идеями он оказал значительное влияние не только на психиатрию и психологию, но и на антропологию, этнологию, сравнительную историю религии, педагогику, литературу.

Помимо этого Юнг — один из основателей трансперсональной психологии. Его вклад в развитие психологии трудно переоценить.

Структура психики человека в концепции К. Г. Юнга

Юнг рассматривал структуру личности как состоящую из трех компонентов:

- ◆ сознание — Эго;
- ◆ индивидуальное личное бессознательное — Оно;
- ◆ «коллективное бессознательное», состоящее из психических первообразов, или «архетипов».

Юнг уделял большое внимание бессознательному и его динамике, но его представление о нем радикально отличалось от представлений Фрейда. Он рассматривал психику как комплементарное взаимодействие сознательного и бессознательного компонентов при непрерывном обмене энергией между ними. Для него бессознательное не было психобиологической свалкой отторгнутых инстинктивных тенденций, вытесненных воспоминаний и подсознательных запретов. Он считал его *творческим, разумным принципом*, связывающим человека со всем человечеством, с природой и космосом.

Рассмотрим подробнее то, как понимал Юнг структуры сознания и бессознательного в психике человека.

Юнг отмечал, что сознание человека состоит из ряда компонентов.

Первый — это восприятие. Человек видит, слышит, осязает мир и тем самым его осознает. Восприятие свидетельствует о том, что *нечто* существует. Но оно не говорит, что это такое. Его конкретизирует процесс апперцепции — комплексный процесс работы памяти и мышления, который позволяет нам понять, *чем* является такое нечто. Таким образом, второй компонент сознания — мышление.

Однако часто, еще полностью не проанализировав информацию, мы уже испытываем эмоциональные реакции приятного или неприятного характера, т. е.

чувственные, эмоциональные оценки, которые также являются обязательным компонентом человеческого сознания (таков третий компонент).

Процесс предвосхищения, интуиции (восприятие заключенных в ситуации потенциальных возможностей) — одна из основных функций психики. Человек может осознавать эти интуитивные предвосхищения (четвертый компонент сознания).

В зависимости от того, какой из компонентов сознания является преобладающим у данного человека, на какой из них он опирается в получении и переработке информации, Юнг выделял разные типы людей:

- ◆ мыслительный или эмоциональный;
- ◆ ощущающий (опирается на свои реальные восприятия в данный момент) или интуитивный (в большей мере опирается на предчувствия и интуицию);
- ◆ волевой, рациональный или воспринимающий, иррациональный, стихийный.

Для волевого типа характерна большая выраженность процессов воли (это пятый компонент сознания), причем они представляют собой направленные мышлением импульсы, которые позволяют человеку действовать по своему усмотрению, исходя из принятого четкого решения, и последовательно реализовывать свои решения.

Воспринимающему, иррациональному, стихийному типу свойственно преобладание процессов влечений (шестой компонент сознания). Они побуждают человека многократно изменять свои решения и действия, колебаться, гибко реагировать. У людей этого типа господствуют «влечения-импульсы, проистекающие из бессознательного и носящие характер зависимости и принуждения» (К. Г. Юнг).

Сновидения — это специфический компонент сознания; по словам Юнга, «вторгнутая в сознание равнодействующая бессознательных процессов». Сон является состоянием, в котором сознание существенно ограничено, но не исчезло полностью, подобно тому как и бессознательная душевная жизнь не прекращается во время бодрствования. Часто наши сознательные намерения и действия перечеркиваются бессознательными процессами (например, оговорки, описки: «Оговорка выдает правду»).

Юнг отмечает, что любая работа, обычно совершающаяся в сознании, может протекать и в бессознательном — даже интеллектуальная деятельность (например, поиск решения порой осуществляется во сне).

Заслуга Юнга — выявление того, что бессознательная часть психики человека представляет собой важнейшую информационную и творческую базу, что она содержит значительно больше информации, чем сознание, и поэтому служит свя-

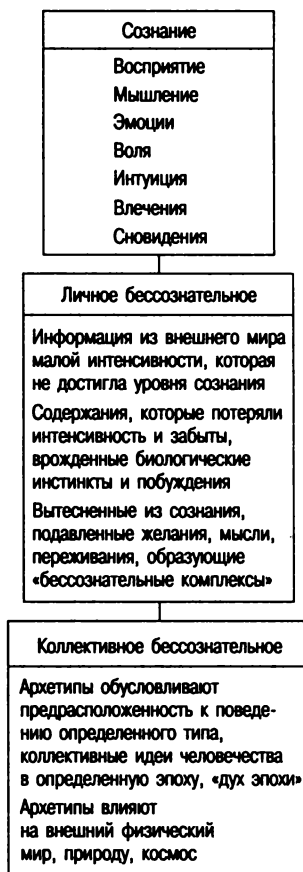


Рис. 5.4. Структура психики по Юнгу

зующим звеном с миром, природой, космосом. Юнг указывал, что именно в бессознательное поступает та информация из внешнего мира, которая изначально обладает малой интенсивностью или иными параметрами, делающими ее недоступной для сознания человека.

Современные исследования подтвердили правоту Юнга: оказывается, каждую секунду человек получает из внешнего мира и космоса около миллиарда бит информации, но ощутить и осознать он может лишь 16, а остальная часть (практически весь этот миллиард бит информации) поступает в бессознательное. Таким образом, последнее несравненно более информационно насыщено, чем сознание, и теснее связано с миром, природой, людьми, космосом.

И в то же время в бессознательной части психики хранятся вытесненные из сознания, подавленные мысли, чувства, желания, события, о которых человек не хочет и не может думать в силу их запретности или травматичности.

Изучая динамику бессознательного, Юнг открыл функциональные единицы, которые называл комплексами.

► **Комплексы** — это совокупность психических элементов (идей, мнений, отношений, убеждений), объединяющихся вокруг какого-то тематического ядра и ассоциирующихся с определенными чувствами.

Это — «особые аффективные содержания, которые обладают определенной автономией, способны оказывать сопротивление сознательным намерениям, способны появляться и исчезать, когда им заблагорассудится, так как они лишены контроля со стороны сознания». Комплексы — либо следствие, либо причина конфликта, шока, потрясения, неловкости. Они содержат воспоминания, желания, опасения, обязанности, мысли, от которых никак не удастся отделаться, и потому постоянно мешают и вредят, вмешиваясь в нашу сознательную жизнь. Комплексы, по мнению Юнга, являются «узловым пунктом душевной жизни», они дают стимул к новым устремлениям, не позволяя возникнуть «пагубному застою», но, с другой стороны, «комплекс означает ту область в человеке, в которой он сейчас терпит поражение, где не может что-либо преодолеть». Они проявляются в виде тех или иных симптомов (это психические и поведенческие странности и нарушения, телесные недомогания и болезни). Устраняя отдельные из них, не удастся реально помочь человеку, пока не будет устранен сам комплекс — первопричина самих симптомов.

Юнгу удалось проследить комплексы от биологически детерминированных областей индивидуального бессознательного до изначальных мифопорождающих паттернов, которые он назвал **архетипами**. Внутри каждого комплекса архетипические элементы тесно переплетаются с аспектами физической среды. Сначала Юнг посчитал это знаком того, что проявляющийся архетип создает предрасположенность к поведению определенного типа. Позже, исследуя случаи необычных совпадений, которые сопровождают этот процесс, он пришел к выводу, что архетипы должны каким-то образом влиять на наш физический мир. Поскольку они представлялись связующим звеном между материей и психикой, он назвал их *психоидами*.

Тогда он пришел к выводу, что помимо индивидуального бессознательного существует *коллективное бессознательное*, общее для всего человечества и являющееся проявлением созидательной космической силы. Юнг считал, что в процессе

индивидуализации человек может преодолеть узкие границы Эго и личного бессознательного и соединиться с высшим Я, соразмерным всему человечеству и всему космосу. Таким образом, Юнг может считаться первым представителем трансперсональной ориентации в психологии.

Коллективное бессознательное и архетипы

Коллективное бессознательное, в отличие от индивидуального (личностного), идентично у всех людей, одно для всего человечества и потому образует всеобщее основание душевной жизни каждого человека, будучи по природе своей сверхличным. Это наиболее глубинный уровень психики. Юнг рассматривает его и как результат предшествующего филогенетического опыта, и как априорные формы психики, и как совокупность коллективных идей, образов, представлений человечества, как наиболее распространенные в ту или иную эпоху мифологемы, выражающие «дух времени».

Коллективное бессознательное — «это духовное наследие всего, что было пережито человечеством», «общая душа, не имеющая временных пределов», фундамент индивидуальной психики.

Оно есть «предпосылка каждой индивидуальной психики, подобно тому как море есть предпосылка каждой отдельной волны».

Характеризуя коллективное бессознательное в качестве такой психической системы, которая имеет «коллективную, универсальную и безличную природу, идентичную у всех индивидов», Юнг выделяет такие его особенности:

- 1) своим существованием оно обязано исключительно наследственности;
- 2) оно не основано на личном опыте и не развивается индивидуально;
- 3) его содержание в основном представлено архетипами — буквально предшествующими формами, которые лишь вторичным образом становятся осознаемыми.

Архетипы настолько близки инстинктам, что можно предположить, что они представляют собой бессознательные образы самих инстинктов. Являясь регулятором психической жизни, они выступают как априорные формы психической деятельности людей и возникают спонтанно.

Юнг отмечает, что архетипов «ровно столько, сколько есть типичных жизненных ситуаций. Бесконечное повторение отчеканило этот опыт на нашей психической конституции — не в форме заполненных содержанием образов, но прежде всего как формы без содержания, представляющие только возможность определенного типа восприятия и типа действия.

Коллективное бессознательное состоит из совокупности архетипов.

Архетипы, по определению Юнга, — это «психические первообразы, скрытые в глубине фундамента сознательной души, ее корни, опущенные в мир в целом», это системы установок, являющихся одновременно и образами, и эмоциями». Они передаются по наследству вместе со структурой мозга, более того, являются ее психическим аспектом. С одной стороны, они формируют чрезвычайно сильное инстинктивное предубеждение, а с другой — оказываются самым действенным подспорьем в процессе инстинктивного приспособления. В сущности, они представляют собой, если можно так выразиться, хтоническую часть души — ту, через которую душа связана с природой или по крайней мере в которой такая связь

с Землей и миром наиболее заметна. Как замечает Юнг, влияние Земли и ее законов на душу проявляется в первообразах, пожалуй, особенно отчетливо.

Архетип активизируется, когда возникает ситуация, ему соответствующая. Тогда, подобно инстинктивному влечению, вопреки всякому разуму и воле, он прокладывает себе путь. При этом конкретная форма архетипа реализуется символически — через *архетипический образ* в психике индивида. Таковые обнаруживаются благодаря символам в сновидениях («непроизвольных, спонтанных продуктах бессознательной психики»), в фантазиях художественного и научного творчества, в иллюзиях и состояниях транса.

С одной стороны, архетипы обуславливают предрасположенность к поведению определенного типа, с другой — коллективные идеи, образы, теории человечества в ту или иную эпоху, проявляясь в мифах, сказках, искусстве, выражают «дух эпохи».

Все самые мощные идеи и представления человечества сводимы к архетипам (это религиозные, научные, философские, моральные системы).

«Коллективное бессознательное является огромным духовным наследием, рожденным в каждой индивидуальной структуре мозга. Сознание же, напротив, является эфемерным явлением, осуществляющим сиюминутные приспособления и ориентации, отчего его работу, скорее всего, можно сравнить с ориентировкой в пространстве. Бессознательное содержит источник сил, приводящих душу в движение, а формы или категории, которые все это регулируют, — архетипы», — пишет Юнг.

Мифы народов — это проявление, проекция коллективного бессознательного. Поэтому исследовать его можно двумя путями: изучая мифологии, а также анализируя психику человека («аналитическая психология»).

Исследования мифов показали, что в них отражаются физические процессы, психические и жизненные ситуации, но не сами материальные явления запечатлеваются в виде образов, а вызванные ими эмоциональные, аффективные фантазии. Так, внешние условия (например, чередование дня и ночи, гром, буря и т. п.) вызывают аффективные фантазии (скажем, миф о герое в солнечной колеснице, которого на западе проглатывает дракон, а после борьбы с ночным змеем он рождается утром вновь).

Внешние психологические условия, например опасные ситуации, порождают эмоции и аффективные фантазии, а поскольку такие ситуации типичны, то в результате образуются архетипы, которые находят отражение в мифах, искусстве. Обычные и вечно повторяющиеся реальности человеческой жизни создают мощные архетипы: Мать, Отец, Женщина и пр.

«Образ Матери представляет собой архетипическое переживание, мать на бессознательном уровне вначале воспринимается не как конкретная личность, а как архетип, как обобщенный образ всех матерей прошлого, как могущественный первообраз, который окрашивает в течение индивидуальной и сознательной жизни отношение человека к матери, женщине, обществу, чувствам, но делает это настолько тонко, что сознание обычно ничего не замечает. Однако то, что многие мужчины неосознанно выбирают себе жену, основываясь только на том, что она похожа или, наоборот, противоположна его матери, — это факты совершенно реальные. Отец также представляет собой могущественный архетип, живущий в душе ребенка. Архетип Отца — это обобщенный образ всех отцов прошлого, этот

архетип определяет отношение человека к мужчине, к закону, к государству, к разуму, а первоначально архетип Отца может быть образом Бога, власти, борьбы, образом всех стихийных сил, готовых помочь или навредить». В детстве сильно выражена бессознательная связь, единство детей с родителями, затем это бессознательное единство ослабевает, но полностью не исчезает, а во взрослой жизни у человека образуется новая личная бессознательная связь с другим — любимым — человеком. У мужчин проявляется архетип женщины — Анимы, у женщины — архетип мужчины (Анимус).

Чем сильнее бессознательное влияние родительского образа, тем чаще фигура любимого человека выбирается в качестве положительной или отрицательной замены родителям. Архетип женщины — Анимы — это ее чувственный образ, который тысячелетиями носит в себе мужчина, причем многие из них до деталей могут описать образ «желанной женщины, чувственный образ желанной любовницы, без черт материнского поведения» и среди огромного числа женщин способны узнать и отыскать тех, кто больше всего подходит под тип анимы. Архетип мужчины — Анимус — это образ мужчины, каким его с давних пор знала женщина; это чувственный образ либо желанного мужчины, окрашенный в ореол героя, либо тирана, которого следует остерегаться.

Юнг полагал, что до тех пор, пока архетип не спроецирован на какой-то объект, он остается идентифицированным с человеком и помимо его воли в нем проявится; например, архетип анимы выражается в мужчине в виде необузданных эмоций. Сознательно они подавляются как женские черты, но в бессознательном накапливаются женоподобные качества, которые, прорываясь наружу, выдают в мужчине существование женского существа. Эти черты могут проявиться как необузданность чувств, капризы анимы, как самоубийства, как иррациональные чувства. У женщин бессознательный архетип анимуса помогает им проявлять стойкость в жизненных ситуациях, а также побуждает спорить, используя нелогические аргументы, не признавать ничьей правоты, оставляя за собой последнее слово в споре, считая свое мнение, которое на самом деле является иррациональным, логически необъяснимым, необдуманым суждением, — самым верным.

Таким образом, Анима представляет собой внутренний образ женщины в мужчине, его бессознательную женскую сторону, а Анимус — внутренний образ мужчины в женщине, ее бессознательную мужскую сторону. Эти архетипы основаны, хотя бы частично, на том биологическом факте, что в организме человека вырабатываются и мужские, и женские гормоны.

Анализ психотерапевтической практики позволил Юнгу заметить, что в снах, бредовых фантазиях многих людей имеется определенное сходство с мифологическими, фольклорными сюжетами и даже с древнейшими космологическими идеями, хотя этих мифы и идеи человек мог и не знать. Однако архетип как таковой отличается от переработанных форм — от сказок, мифов и т. д. Это бессознательное содержание, которое изменяется по мере его осознания и восприятия: оно трансформируется под влиянием того индивидуального сознания, на поверхности которого возникает. Образно архетип можно сравнить с руслом реки: он, подобно тому, дает общее направление, а вот конкретное содержание приобретает индивидуализированные формы.

Архетипы обнаруживаются как символы в сновидениях, при психических расстройствах, в научном и художественном творчестве и т. д. С точки зрения Юнга,

сновидения — это как бы окно в коллективное бессознательное, поскольку они имеют «свою собственную функцию и целеполагающую структуру, указывающую на подспудную идею или намерение (мотивацию)». Архетип (сам по себе) — вне этих конкретных форм — образ, который невозможно созерцать.

Юнг рассматривает бессознательную часть психики как творческое начало в человеке, а сам процесс творчества — как оживление архетипа. Поэтому последний напоминает существо, ведущее автономную жизнь в душе человека, не зависимое от сознания и над ним доминирующее. В таком случае возникает реальная опасность того, что творческий процесс начинает превращаться в субъекта, подменяя собой человека, личность, т. е. подлинного субъекта, автора, создающего то или иное художественное, научное, музыкальное произведение. И действительно, по словам Юнга, писатель, например, — это реагирующий объект (не субъект), а художественное произведение есть некое живое существо, которое пользуется автором как своим рупором. Соответственно не мы создаем идеи, а идеи — нас. Когда пациент рисует, он является объектом действующих в нем бессознательных сил.

С другой стороны, по мнению Юнга, существуют такие художественные произведения, которые написаны автором по заранее намеченному плану и с определенной целью достичь определенного впечатления. Здесь автор полностью владеет материалом и подчиняет его художественному намерению. В итоге Юнг выделяет два типа творческого процесса: интровертированный и экстравертированный. По его словам, первый характеризуется утверждением субъекта и его сознательных намерениях и целях, связанных с требованиями объекта. Второй, напротив, отличается подчинением субъекта требованиям объекта. Именно такой видится Юнгу общая проблема творчества.

Количество архетипов, находящихся в коллективном бессознательном, может быть неограниченным. Однако особое место Юнг уделяет Персоне, Аниме, Анимусу, Тени и Самости.

Он отмечает, что архетип усваивается личностью, но он существует и вне ее. Часть архетипа, усвоенная и направленная вовне, образует Персону (Маску). Сторона архетипа, обращенная внутрь индивида, — это Тень.

Персона (от лат. «маска») — это показываемое лицо человека, то, как он проявляет себя в отношениях с людьми, какие социальные роли играет в соответствии с социальными требованиями. Персона служит тому, чтобы производить впечатление на других и утаивать от них истинную сущность личности. Как архетип, она необходима для того, чтобы ладить с другими людьми в повседневной жизни.

Тень представляет собой подавленную, теневую, дурную и животную сторону личности, содержит социально неприемлемые сексуальные и агрессивные импульсы, аморальные мысли и страсти. Но у нее есть и положительные свойства. Юнг рассматривает Тень как источник жизненной силы, спонтанности, творческого начала в жизни человека. По мнению Юнга, функция сознания (Эго) состоит в том, чтобы направлять в нужное русло энергию Тени, обуздывать пагубную сторону своей натуры до такой степени, чтобы жить в гармонии с другими, хотя в то же время открыто выражать свои импульсы и наслаждаться здоровой и творческой жизнью.

Коллективное бессознательное неразрывно связано с индивидуальным, образуя вместе с ним и иными системами психики единую психическую структуру личности. Согласно Юнгу, все эти различные уровни бессознательного и созна-

ния и создают взаимосвязанные системы психики: Я, Маску (Персону), Тень, Аниму, Анимуса и т. д. Их призвана объединить Самость.

Интегрирующий центр структуры, архетип единства и целостности Юнг и обозначил как *Самость*. Выступая в качестве интегрирующего начала, она призвана в своих пределах объединить все противоречивые взаимодействия психической структуры, выразить психическую цельность личности и обеспечить ее реализацию как субъекта. Самость — самый важный архетип в теории Юнга, он представляет собой сердцевину личности, вокруг которой организованы и объединены все другие элементы. Когда достигнута интеграция всех аспектов души, человек ощущает гармонию.

Таким образом, в понимании Юнга, развитие Самости — это главная цель человеческой жизни. Но гармонизация души — процесс сложный. Истинной уравновешенности структур личности достичь трудно или даже невозможно, по меньшей мере к этому можно прийти не ранее чем в среднем возрасте. Более того, архетип Самости не реализуется до конца, пока не наступит интеграция и гармония всех аспектов души — и сознательных, и бессознательных. Поэтому достижение зрелого Я требует постоянства, настойчивости, интеллекта и большого жизненного опыта. Согласно Юнгу, конечная жизненная цель — полная реализация Я, т. е. формирование единого, неповторимого и целостного человека.

Становление Самости происходит в процессе *индивидуации* — такого психического развития, которое реализуется лишь во второй половине жизни, когда индивид совсем освобождается от родительских уз и обретает новое единство сознания и бессознательного. Движение каждого человека в этом направлении уникально, оно продолжается на протяжении всей жизни, включая и процесс индивидуации, в ходе которого происходит интеграция многих противодействующих внутри личности сил и тенденций, полное развитие и выражение всех личностных элементов.

По мнению Юнга, Самость можно представить в виде определенного геометрического символа, кратного четырем и имеющего круговую структуру с гипотетическим центром между сознательным и бессознательным. Поэтому она объединяет четыре системы психики:

- ◆ *Ich* (Я);
- ◆ *Persona* (Маска);
- ◆ *Schatten* (Тень);
- ◆ *Anima* и *Animus* (образы женщины и мужчины).

Первая составляет самую малую часть психики. Она выступает центром сознания, и именно к ней стекается весь поток осознаваемых психических переживаний. Для нее, по мнению Юнга, характерны узость, дискретность, степень ясности и малое информационное содержание.

Представляя по большей мере процессы отображения органами чувств внешнего и внутреннего мира, система Я способна нести в себе автономные комплексы психических данных. Ее содержание составляют процессы апперцепции, чувствования, предвосхищения, а также мышления, воли и влечений. Действительное психическое состояние Я остается сокрытым как от самой личности, так и от ее социального окружения. К тому же личность может спутать познание самой себя с тем, что известно о ней в ее социальном общении.

Психические процессы, связанные с социальным лицом личности, принятым ею по отношению к другим индивидам, Юнг включил во вторую систему психики, обозначив ее как *Персона* (Маска). Если основными принципами первой являются отражение и рефлексия, то в этой — адаптация к внешнему социальному миру.

По своему содержанию Персона складывается из противоречивых элементов психики, одни из которых основаны на личностных пристрастиях индивида, другие же образованы из социальных ожиданий от этой личности. Поэтому Персона всегда выступает как некий компромисс между такими двумя психическими процессами. Результатом его становятся социальные роли, которые играет личность в обществе.

В психической структуре личности Юнг выделил еще одну структуру, которую назвал *Тенью*. Она является первичным уровнем бессознательных процессов, представляя собой *бессознательное личности*. Она включает такие представления и восприятия, которые либо потеряли свою силу и оказались забытыми, либо «из-за слишком малой интенсивности никогда не достигали сознания...» При этом они несут в себе не только негативное содержание, но и дремлющие психические силы, обладающие большой динамикой и способные привести личность либо к росту, либо к катастрофе. Все зависит «от подготовленности и установок сознания».

Юнг считает, что личность никогда не может «перепрыгнуть» через собственную Тень или «обмануть» ее. Напротив, признание ее необходимо для осознания своего несовершенства. А оно требуется для того, чтобы установить человеческие отношения, общаться с другими людьми, понимать взаимосвязь с ними, нуждаться в их помощи и поддержке. Если же у человека «завышенные идеалы» и он полагает себя более совершенным, чем остальные, то тем самым он непроизвольно унижает других или ставит их в подчиненное положение.

По мнению Юнга, «показать» человеку его Тень было бы полезным. Он тогда лучше осознает и светлую сторону своей личности. Находясь между этими двумя противоположностями, воспринимая одновременно свою Тень и свой Свет, «личность неизбежно ощущает и собственную Самость». Тень, входящая в индивидуальное бессознательное, неразрывно связана с коллективным — самой глубинной системой психики. Та включает в себя многочисленные архетипические образы, в том числе и такие, как *Анима* и *Анимус* (образы женщины и мужчины).

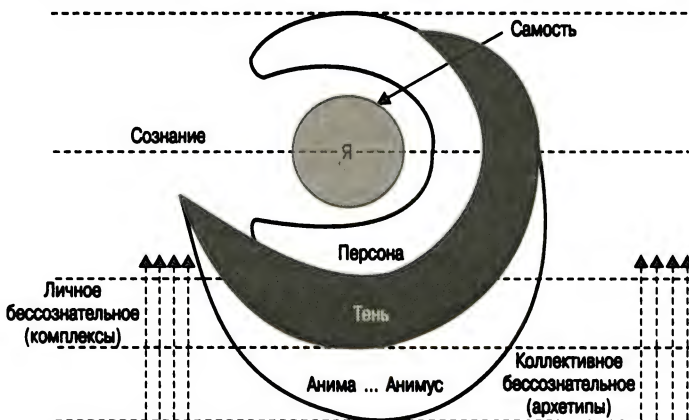


Рис. 5.5. Взаимосвязь четырех систем психики в модели психической структуры, обоснованной Юнгом

Как видно из рис. 5.5, Юнг, в отличие от Фрейда, выводит сознание из бессознательных психических процессов, которые и «придают определенную форму содержания психики». Возможные конфликты, возникающие на стыке систем, приводят к дестабилизации Самости, она может проявиться в утрате Персоны, в «личностной инфляции» (при идентификации личности с коллективом или группой как субъектами деятельности), в недооценке своей Тени, в одержимости Анимой или Анимусом и других возможных потрясениях личности.

Обретение Самости — это результат стремления различных компонентов личности к единству. Архетип Самости становится центром личности и уравнивает многие противоположные качества, входящие в ее состав. Итог индивидуации — самореализация, но на эту конечную стадию развития могут подняться высокообразованные и способные люди, располагающие к тому же досугом. Из-за этих ограничений самореализация недоступна подавляющему большинству людей.

Психологическая коррекция эффективна в том случае, когда корректируются Тень и Персона. Индивидуальное бессознательное человека можно познать через *бессознательные комплексы* — «совокупность психического содержания, заряженного одной эмоцией, одним аффектом». Комплексы проявляются через симптомы, совокупность которых образует синдром (например, страх, агрессивность).

Исправлять требуется комплексы в целом. Для этого необходимо извлечь из бессознательного эмоционально заряженный комплекс, осознать его заново и изменить его эмоциональный знак, поменять направление аффекта, т. е. цель: устранить не симптом, а тот аффект, который лежит в основе комплекса.

Юнг вывел *закон единства бытия в общей бессознательности*: если у двух людей в одно и то же время проявился один и тот же комплекс, то возникает эмоциональная проекция, вызывающая между ними притяжение или отталкивание, т. е. к этому человеку вы начинаете относиться так, как относились бы к этому комплексу, будь он вами осознан.

Юнг отмечает, что такая бессознательная проекция устанавливается между родителями и детьми. Он пишет:

Общеизвестным примером является теща, которая отождествляет себя с дочерью и таким образом как бы вступает в брак со своим зятем; или отец, который считает, что заботится о своем сыне, наивно заставляя его выполнять свои отцовские желания, например, в выборе профессии или при женитьбе; или сын отождествляет себя с отцом, или наличие тесной бессознательной связи между матерью и дочерью.

Психолог и философ доказывает: любую психическую реакцию, несоразмерную с вызвавшей ее причиной, необходимо исследовать относительно того, не была ли она обусловлена в то же время и архетипом.

Возникающие в психической структуре комплексы Юнг связывает с определенной направленностью психики личности, ее доминирующими установками. В качестве таковых он выделяет *интроверсию* и *экстраверсию*, которые «характеризуют предрасположенное реагирование психики индивида и тем самым определяют не только образ действия и вид субъективного опыта, но и характер бессознательной компенсации».

У экстраверта психическая энергия почти вся направлена в сторону объекта, поэтому он больше ориентирован на то, что происходит вне его. Он не только легко вступает в общение, но и может соотносить свои личностные суждения с мнениями других. В деловом общении экстраверт активен, деятелен, его волевой импульс

направлен на партнера. Он даже склонен идти на риск, но зависимость от внешних условий, объективных факторов ситуации всегда ограничивает его возможности.

Для интроверта характерно некоторое негативное отношение к объекту. Он больше ориентирован на свои собственные ощущения и оценку объекта, чем на сам объект как таковой. Психическая энергия направлена вовнутрь, она рефлексивна. В деловом общении он старается отгородиться от обилия информации, исходящей от партнера, и в своих решениях и поступках ориентируется на собственные установки.

У экстраверта ведущим является правое полушарие головного мозга, так как оно ориентировано на текущее время и пространство. У интроверта — левое, связанное с внешним миром более опосредованно. Типология Юнга, включающая интровертированную и экстравертированную установки психики личности, была им дополнена: он ввел внутри этих типов дополнительные различия четырех психических функций: мышления, эмоции, ощущения, интуиции. Соответственно он выделил: мыслительный, эмоциональный, ощущающий и интуитивный типы. Каждый из этих типов личности ориентирован в своей деятельности на соответствующие психические функции.

В деловом общении *мыслительный* тип склонен анализировать информацию, требователен к своему партнеру, предпочитает скрывать собственные эмоции и чувства.

Эмоциональный, напротив, воздействует на партнера своими эмоциями и сам легко поддается такому воздействию. Он более склонен идти на компромиссы, но обидчив и пользуется этим, воздействуя на партнера.

Ощущающий быстро ориентируется в ситуации делового общения, уверен в себе, реалистичен и не склонен заключать такие соглашения, которые не обещают практических результатов.

Интуитивный тип долго размышляет при принятии решений, колеблется, сомневается, проявляет беспокойство относительно будущей реализации делового соглашения.

Юнг ввел понятие *акзауального связующего принципа синхронности*. Оно обозначает осмысленные совпадения событий, разделенных во времени и пространстве.

По его определению, синхронность в силе, когда «определенное психическое состояние имеет место одновременно с одним или несколькими внешними событиями, которые возникают как значимые параллели к текущему субъективному состоянию». Синхронно связанные события явно соотносятся тематически, хотя между ними нет линейной причинной связи. Например, вы подумали о человеке, которого давно не видели, и он неожиданно появляется перед вами или звонит вам издалека; или неожиданно у вас возникает состояние страха, и вы вскоре оказываетесь свидетелем или участником несчастного случая и т. п.

Феномен синхронности, по мнению Юнга, состоит в том, что любой психоидный архетип имеет тенденцию локализовываться не только в отдельной личности, но и воздействовать на ее ближайшее окружение — «через подпороговое восприятие мельчайших признаков данного аффекта». Здесь обнаруживается коллективная природа психоидного архетипа, ведь коллективное бессознательное, в отличие от индивидуального, идентично у всех людей. Например, при общении с деловым партнером, обладающим активированным бессознательным содержанием

(к примеру, эмоционально окрашенными ощущениями страха, угрызениями совести), возможно параллельное проявление таких же психических переживаний и у другого партнера, который склонен неосознанно приписывать эти моральные реакции себе самому.

Возможное объяснение явлений «синхронности» — наличие бессознательной взаимосвязи человека с другими людьми, с архетипами коллективного бессознательного, физическим миром и информационным полем человечества и космоса, с прошлыми, настоящими и будущими событиями.

Новаторские идеи Юнга получают свое дальнейшее развитие и подтверждение в современных исследованиях трансперсональной психологии.

Таблица 5.8

Концепция К. Г. Юнга

Понимание личности	Личность (душа человека) состоит из трех взаимодействующих структур: сознания (Эго), индивидуального бессознательного и коллективного бессознательного. Развитие личности — это динамический процесс, эволюция на протяжении всей жизни как результат стремления различных компонентов личности к единству, интеграции, гармонии, целостности, обретению Самости. Индивидуация — развитие личности, динамичный процесс интеграции многих противодействующих внутри личности сил и тенденций, в результате чего достигается полное развитие и выражение всех элементов личности — самореализация.
Отношение к телу	Тело не самостоятельное начало, а выражение психических переживаний, т. е. телесное и духовное находятся в единстве. Значимость телесных переживаний полностью соответствует тому, как они представлены в психике.
Социальные отношения	Социальные отношения — материал для заполнения архетипов. Форму этому материалу задают архетипы, т. е. социальные отношения не являются доминирующими. Развитие личности — это индивидуация, т. е. путь к Самости, но одновременно это связано с углублением в коллективное бессознательное.
Воля	Проявление волевой энергии как приобщение к культуре. Воля может оказывать воздействие на бессознательное, хотя и не прямо.
Эмоции	Значимость эмоций определяется их связью с архетипами. Эмоции — проявление бессознательного. Это своеобразный посредник между психикой и телесной жизнью. Они выступают как энергетическая сила, позволяющая определить успешность процесса индивидуации. Сильные эмоции — источник развития личности.
Интеллект	Интеллект — сознательная функция, поэтому он имеет ограничения. Интеллектуальные объяснения никогда не могут быть полными. Интеллект дополняется интуицией (интуитивная функция основана на бессознательном материале).

Самость	Самость — центральное образование в психике человека. Это — динамическое равновесие взаимоисключающих сил: экстра- и интроверсии, сознательного и бессознательного; мужского и женского начал. Такое равновесие предполагает полноту переживаний своего бессознательного. Путь к Самости никогда не бывает завершен, так как личность неподвластна описанию, полному осознанию. Развитие Самости — главная цель жизни человека
Отношение к психотерапевтической помощи	Психотерапия Юнга — одна из наиболее популярных в мире. Она предполагает два этапа: 1. Аналитический включает две фазы: ◆ начальная фаза — признание анализируемого материала; ◆ вторая — толкование, интерпретация материала (пациент зависит от терапевта). 2. Синтетический (пациент становится независимым от терапевта) включает: ◆ фазу обучения (материал прошлого применяется к сегоднешнему дню); ◆ фазу трансформации — мини-индивидуации (достигается новое понимание проблем своей личности).

Когнитивная психология

Слово *когнитивный* происходит от латинского «знать». Психологи, придерживающиеся этого подхода, утверждают, что человек не машина, слепо и механически реагирующая на внутренние факторы или события во внешнем мире. Напротив, человеческий разум способен анализировать информацию о реальной действительности, проводить сравнения, принимать решения, разрешать проблемы, встающие каждую минуту.

Как происходит развитие когнитивных способностей человека, позволяющих ему познавать мир, анализировать информацию, находить разумные решения в различных ситуациях? Согласно концепции Дж. Брунера, наше познание мира носит прежде всего чувственный и двигательный характер: ничто не может быть стать осмысленным, не пройдя сначала сквозь наши чувства и двигательную активность. Поэтому *сенсомоторное отображение* действительности — решающее в детские годы. К нему добавляется *иконическое отображение*, когда в памяти откладываются образы воспринятых реальных объектов, и представление мира происходит с помощью мысленных образов. В подростковом возрасте оно дополняется *символическим отображением предметов в форме понятий*, т. е. мир образов постепенно уступает место понятиям — благодаря речи, усвоению общечеловеческого опыта, выраженного в понятиях языка. Брунер подчеркивает, что язык представляет собой важнейшее орудие развития когнитивных процессов.

Швейцарский психолог Жан Пиаже (1896–1980), стремясь выяснить, каким образом человек познает реальный мир, изучал закономерности развития мышления у ребенка и пришел к выводу, что когнитивное развитие — результат постепенного процесса, состоящего из последовательных стадий. Развитие интеллекта

ребенка происходит в результате постоянных поисков равновесия между тем, что ребенок знает, и тем, что хочет понять. Все дети проходят такие стадии развития в одной и той же последовательности, причем некоторые все из них, тогда как у других развитие тормозится или блокируется на каком-то этапе из-за недостатка одного или нескольких необходимых факторов. Это продвижение вперед определяется совместным воздействием становления нервной системы, опыта обращения с различными предметами и таких социальных факторов, как язык и воспитание.

Когнитивные теории личности исходят из осмысления человека как «познающего, анализирующего», поскольку он находится в мире информации, которую надо понять, оценить, использовать. Поступок человека включает три компонента:

- ◆ само действие;
- ◆ мысли;
- ◆ чувства, испытываемые при выполнении определенного действия.

Внешне похожие поступки могут быть разными, так как различными оказываются мысли и чувства.

Субъективная интерпретация ситуаций есть более истинный фактор в принятии решения, чем «объективное» значение самих этих ситуаций. Люди неодинаково «видят», интерпретируют ситуации, в которых действуют. Внутренне изменчивы и личные, актуализируемые в конкретных случаях, схемы интерпретации, что является причиной неточного предсказания людьми своего собственного поведения в будущем.

Оказавшись в реальной ситуации и не имея возможности всесторонне проанализировать обстоятельства (мало времени, не хватает знаний), человек должен принять решение, сделать выбор и совершить поступок. На этом заканчивают размышлять над поведением бихевиористы. Однако когнитивная и эмоциональная часть поступка еще не завершена, потому что сам поступок является источником информации, позволяющей формулировать или изменять мнение о себе или о других. Таким образом, после реакции человек в той или иной степени субъективным образом анализирует свое поведение, степень его успешности, на основе чего осуществляет необходимую коррекцию или делает какие-то выводы на будущее.

Психолог Зимбардо, изучая формы антисоциального поведения, сделал вывод, что большая часть таких отрицательных поступков может быть объяснена с помощью анализа ситуационных и межличностных факторов, а не диспозиционными устойчивыми личностными особенностями человека («он всегда такой»). Напротив, даже «хорошие» люди могут совершать нечто негативное в сложных обстоятельствах и ситуациях. Последние создают потенциальные силы, способствующие актуализации или препятствующие реализации намерений, планов, отношений человека. Находя или создавая соответствующий — удобный — канал ситуационных явлений, можно добиться кардинального изменения поведения людей за счет манипулирования отдельными частными характеристиками ситуации; и наоборот, не найдя такого, можно безрезультатно потратить массу усилий, организуя внешнее воздействие на людей.

Эллис считает, что неправильное поведение человека вызвано прежде всего иррациональными мыслями, порождаемыми «активизирующей ситуацией». В этом случае необходимо анализировать и ситуацию, в которой оказался человек, и выводы,

которые он из этого извлек. В задачи терапевта входит изучение мыслительных процессов клиента и доведение до его сознания иррациональных моментов, содержащихся в его мыслях. Выработка у человека более объективного восприятия событий приводит его к поиску новых действенных решений. Таким образом, неадаптивные формы поведения мало-помалу будут замещаться новыми, более эффективными, т. е. модификация мыслей приводит к изменению поведения.

Американский психолог А. Бек указывал: «То, как люди думают, определяет, что они чувствуют и как действуют». Патологические эмоциональные состояния и неадекватное поведение есть результат «неадаптивных когнитивных процессов, поэтому цель когнитивной терапии заключается в «модификации дисфункциональных убеждений и ошибочных способов переработки информации». Изменение восприятия и мышления влечет за собой модификацию болезненных переживаний и поведенческих реакций.

Бек вычленил и описал феномен *автоматических мыслей*, которые связаны с переработкой текущей информации, — они произвольны, быстротечны, бессознательны и непосредственно ведут к эмоциональным и поведенческим реакциям. Ученый отмечает, что при эмоциональных расстройствах (тоскливом, тревожном аффекте, повышенной раздражительности) автоматические мысли отличаются ряд специфических особенностей. Например, печали ставится в соответствие мысль о потере, гневу — о нарушении какого-то стандарта, тоске — мысли негативного содержания о себе, мире, людях, будущем (депрессивная триада), страху — о внешней опасности и невозможности с ней справиться в силу собственной несостоятельности.

Неадаптивность автоматических мыслей, искажения в оценках внешней ситуации объясняются дисфункциональностью лежащих в их основе базисных посылок. *Базисные послылки* — это система глубинных представлений человека о себе и окружающем мире, своеобразная жизненная философия, в которой зафиксирован весь жизненный опыт индивида, особую роль здесь играют детские впечатления и воздействие семьи. Лица с психическими расстройствами имеют определенные дисфункциональные базисные послылки, которые заставляют их искаженно воспринимать и оценивать текущие ситуации, испытывать отрицательные эмоции и неадаптивно действовать.

Психотерапевт должен помочь клиенту представить его идеи в виде гипотез, совместно с ним проверить валидность этих гипотез и осуществить поиск альтернатив. В тех случаях, если первоначальные идеи эмпирически не подтверждаются, необходимо выявить автоматические мысли клиента, распознать дисфункциональные базисные послылки и скорректировать их.

Когнитивный подход к личности (Дж. Келли)

Когнитивное направление подчеркивает влияние интеллектуальных, или мыслительных, процессов на поведение человека. Джордж Келли (1905–1966), один из основателей этого направления, считал, что любой человек — это своеобразный исследователь, стремящийся понять, интерпретировать, предвидеть и контролировать мир своих личных переживаний, делающий вывод на основе своего прошлого опыта и строящий предположения о будущем. И хотя объективная реальность существует, люди осознают ее по-разному, поскольку любое событие можно

рассматривать с разных сторон. Соответственно предоставляется большой набор возможностей в интерпретации внутреннего мира переживаний или внешнего мира практических событий.

Любой человек выдвигает гипотезы относительно реальности, с помощью которых пытается предвидеть события жизни и контролировать их, предугадывать будущее и строить планы, основанные на ожидаемых результатах. Точка зрения человека на жизнь преходяща, она редко бывает сегодня такой же, какой была вчера или окажется завтра. Люди способны активно формировать представление о своем окружении, а не просто пассивно реагировать на него. Келли полагал, что они воспринимают свой мир при помощи четких систем, или моделей, называемых **конструктами**.

► **Личностный конструкт** — это идея или мысль, используемые человеком, чтобы осознать или интерпретировать, объяснить или предсказать свой опыт. Он представляет собой устойчивый способ, с помощью которого человек осмысливает какие-то аспекты действительности с позиции схожести или контраста.

Именно когнитивный процесс наблюдения сходства и различий между объектами, событиями приводит к формированию личностных конструктов. Для этого необходимы три элемента (явления или предмета): два из них должны быть похожими друг на друга, а третий — отличаться от этих двух. Поэтому все личностные конструкты биполярны и дихотомичны, мышление человека осознает жизненный опыт как черный или белый, без оттенков серого. Все конструкты имеют два противоположных полюса: сходство отражает то, в чем близки два предмета, а контраст показывает, в чем они противоположны третьему элементу. Примерами таких конструктов могут быть «умный — глупый», «хороший — плохой», «мужской — женский», «дружеский — враждебный» и т. п.

Конструкт затрагивает определенный диапазон явлений, имеет свой масштаб применимости, который включает в себя все события, при которых данный конструкт релевантен. Келли различает *проницаемый* и *непроницаемый* конструкт. Диапазон применимости первого предполагает элементы, еще не истолкованные в пределах его границ, он открыт для объяснения новых явлений. Второй, охватывая явления, которые составляют его первоначальную основу, остается закрытым для интерпретации нового опыта.

По предположению ученого, конструкты можно классифицировать следующим образом:

1. *Упредительные классификационные*: то, что попало в одну классификацию, исключается из другой; т. е. упредительное мышление отвергает право пересмотра или иной интерпретации и других, и себя, не позволяя увидеть оцениваемое явление в новом свете.
2. *Констелляторные*: когда явление относится к категории одного конструкта, другие его характеристики фиксированны (например, суждение «Если этот человек — продавец, то он, скорее всего, нечестен, жуликоват и умеет обращаться с клиентами»), т. е. если мы относим человека к данной категории, то наделяем его всеми соответствующими ей характеристиками.
3. *Предполагающие*: открыты для нового опыта, восприятия альтернативных точек зрения, гибкие, могут меняться.

И упреждающие, и констелляторные, и предположительные формы мышления — конструкты — необходимы для объяснения явлений, вещей и людей.

Личностные конструкты представляют собой:

- ◆ *всесторонние конструкты*, которые включают в себя широкий спектр явлений;
- ◆ *частные конструкты*, которые включают узкий диапазон явлений и возможностей;
- ◆ *основные конструкты*, которые регулируют основную деятельность человека;
- ◆ *периферические конструкты*, которые могут меняться, не изменяя существенным образом основную структуру.

Каждый из нас воспринимает действительность благодаря собственным моделям, или конструктам, необходимым для создания непротиворечивой картины мира. Если эта модель помогает точно прогнозировать события, человек, вероятно, сохранит ее. И наоборот, если прогноз не подтвердится, конструкт, на основании которого он был сделан, скорее всего, подвергнется пересмотру или даже вообще может быть исключен. Валидность его проверяется как прогностическая эффективность, степень которой может меняться.

Каждый человек обладает уникальной системой подобных конструктов (личность), которую он использует для интерпретации жизненного опыта. Люди отличаются друг от друга тем, как они объясняют события. Два человека, будь они даже идентичными близнецами или имея схожие взгляды, по-разному интерпретируют происходящее. Каждый человек понимает действительность с «колокольни» своего уникального личностного конструкта. Любой из нас пытается объяснить ее, чтобы научиться предвосхищать события, влияющие на его жизнь, т. е. люди смотрят на настоящее так, чтобы предугадать будущее с помощью уникальной системы своих личностных конструктов. И поведение человека определяется тем, как он прогнозирует эти будущие события.

Келли считал, что данная система уникальна для определенного человека и люди расходятся во взглядах именно потому, что каждый действует в пределах своей системы конструктов. Все организуют их иерархически, чтобы свести до минимума несовместимость и несоответствия. Люди отличаются друг от друга не только по числу и типу конструктов, которые они используют в своих суждениях о мире, но и тем, как они их организуют. Конструкты выстраиваются в пирамиду так, что создаются отношения подчинения между ними.

Иерархия личностных конструктов различна у каждого человека: подчиняющие и подчинительные конструкты в системе у одного вовсе не обязательно занимают такое же положение в системе другого. Келли предположил, что если мы знаем, как они организованы личностью, можно правильно судить о ее поведении, т. е. узнать личность — значит узнать, как человек истолковывает свой личный опыт.

Личность и понимается как организованная система более или менее важных конструктов, которые используются для того, чтобы интерпретировать мир переживаний и предвидеть будущие события.

Всякий человек располагает несколькими моделями мышления, каждый день выбирая, какой конструкт и какой полюс использовать для прогноза событий. Если необходимо сделать выбор, то предпочтение отдается тому, что с большей вероятностью либо расширяет понимание человеком мира, либо уточняет структуру

константов. Она разрабатывается в направлении или определения, или расширения.

Определение включает в себя выбор наиболее вероятной альтернативы, предполагает опору на прежний опыт, использование конструкта известным способом. *Расширение* — выбор такой альтернативы, которая позволит расширить понимание событий, увеличит диапазон применимости конструкта, использует его для прогноза события, которое ранее было человеку неизвестно. В новой или неопределенной ситуации личность осуществляет ряд действий: *ориентировка* — *выбор* — *исполнение*, т. е. последовательно обдумывает несколько возможных конструктов и выбирает тот из них, который окажется лучшим для интерпретации ситуации. Это происходит благодаря оценке того, какой альтернативный конструкт с наибольшей вероятностью приведет к расширению или к определению системы, и выбранная в результате этого модель определит поведение человека.

Отсюда следует, что если человек изменит свои конструкты, то другими станут его поведение и жизнь. Система меняется, если с ее помощью невозможно правильно прогнозировать порядок событий. Система личностных конструктов — это набор гипотез о нашем вечно меняющемся мире, которые постоянно проверяются опытом. Те, которые оказываются полезными, сохраняются, а остальные пересматриваются или отбрасываются. Чем более проницаемы (открыты) подчиняющиеся конструкты человека, тем больше возможность изменений внутри структур, к которым они относятся. Новации в отношениях со значимыми другими заставляют меняться и наши конструкты.

Если два человека разделяют общие взгляды на мир, схожи в интерпретации личного опыта, то они, вероятно, и вести себя будут сходным образом. Люди похожи друга на друга не потому, что пережили одинаковые события, и не потому, что их поведение сходно. Это происходит по той причине, что события для них имеют приблизительно одинаковое психологическое значение. Представители одной культуры похожи по поведению, конструктам. Культурные различия коренятся в неодинаковости этих моделей мышления, к которым прибегают люди.

Социальное взаимодействие состоит в первую очередь из попыток одного человека понять, как другой осознает действительность. Чтобы плодотворно с кем-либо взаимодействовать, необходимо интерпретировать хотя бы часть системы конструктов другого человека. Надо также поставить себя на место другого, чтобы лучше понимать и прогнозировать его настоящее и последующее поведение. Оптимальные отношения предполагают взаимное понимание жизненных представлений. Люди интерпретируют мир одинаково в той мере, в какой они используют схожие системы конструктов, и значимое социальное общение с кем-либо требует понимания того, как данный человек воспринимает мир. Воспринимающие мир сходным образом скорее обратят внимание друг на друга и в конце концов станут друзьями, чем те, кто видит мир по-разному.

Келли объяснял эмоциональные состояния с помощью понятия конструкты. Например, состояние тревоги, неопределенности, беспомощности возникает у человека, если тот осознает, что присущие ему конструкты не подходят для предсказания событий, с которыми он сталкивается. Система конструктов включает стержневые роли (это профессиональная роль, роль родителя, близкого друга), и их неадекватное исполнение может иметь неприятные последствия; возникнет чувство вины, стыда у человека, когда он осознает, что его поведение противоречит

его восприятию самого себя. Эмоциональное состояние угрозы возникает в том случае, когда человек осознает, что его модели мышления могут быть существенно изменены вследствие их неминуемой «встряски». Враждебность, склонность вести себя мстительно по отношению к другим возникает в том случае, когда человек, не признавая, что его ожидания насчет других людей нереалистичны и нуждаются в пересмотре, пытается заставить окружающих вести себя так, чтобы удовлетворить свое предвзятое мнение. Изменить свои конструкты трудно, страшно и иногда даже невозможно, и поэтому человек пытается изменить мир, других людей, чтобы они соответствовали его предубеждениям и конструктам.

Психические расстройства — это личностный конструкт, который обычно повторяется, несмотря на очевидную его неполноценность. В этом случае проявляется непригодность системы конструктов для достижения целей человека, который не может прогнозировать события, терпит неудачу в познании мира и его овладении. Келли предполагал, что депрессия появляется обычно у того, чье перцептивное поле сокращено до минимума (так как сузились интересы), кто испытывает трудности в принятии даже самых незначительных решений, когда сокращается система конструктов.

Келли видел задачу психотерапии в том, чтобы помочь людям изменить эту систему, улучшить ее прогностическую эффективность, содействовать клиенту в развитии и апробировании новых гипотез и конструктов, сделать доступными факты, позволяющие проверить выдвинутые гипотезы, сформировать или реорганизовать систему в более прогностически эффективную. Тогда человек сможет осознать и проинтерпретировать и ситуации, и себя иначе и сам обретет большую эффективность.

Психолог использовал терапевтический метод фиксированной роли, который состоит из ряда этапов:

1. Клиент пишет от третьего лица самохарактеристику, описывая свой характер как бы со стороны, благодаря чему выявляются конструкты, которые он использует в интерпретации себя и своих отношений с другими людьми.
2. Психотерапевт разрабатывает модель, систему конструктов, полезную для клиента, и описывает ее в виде «фиксированной роли некоего человека».
3. Клиента просят в течение определенного времени разыгрывать эту роль в своей жизни, стараясь думать и вести себя так, как требует эта «фиксированная роль», чтобы он смог открыть новые грани своей личности, внести коррективы в свои конструкты, изменить свое реальное поведение.

Гуманистические теории личности

Гуманистический подход к пониманию личности проявляется в том, что человек рассматривается как изначально хороший, которому потенциально присущи положительные духовные качества и высшие духовные потребности (самосовершенствование, стремление понять себя, смысл жизни, свое назначение в мире, потребности в красоте, гармонии, истине и т. п.). Но они выступают как потенции, которые могут реализоваться в реальной жизни человека, а могут и не реализоваться при неблагоприятных социальных условиях. Но даже если в данный момент у человека положительные духовные качества и потребности не проявляются и он

негодяй или полное ничтожество, это не значит, что таким он останется навсегда. Все равно остается вероятность того, что высшие духовные качества проявятся, поскольку они заложены в каждом как потенциал. Гуманистическая психология с оптимизмом воспринимает каждого человека и верит в его хорошие наклонности.

Гуманистический подход Э. Фромма

Основы гуманистического подхода к человеку были заложены Эрихом Фроммом (1900–1980).

Он показал, что у человека есть высшие экзистенциальные потребности:

- ◆ установить связи с другими людьми (стремление о ком-то заботиться; если такая потребность не удовлетворяется, человек начинает отстаивать эгоистические интересы и не доверяет другим);
- ◆ преодолеть свою пассивность, создать что-либо, позволяющее почувствовать собственную значимость (неудовлетворение этой потребности приводит к деструктивности);
- ◆ потребность «в корнях», в стабильности, безопасности;
- ◆ потребность в идентичности, в осознании своей непохожести, уникальности;
- ◆ потребность в системе взглядов, позволяющей понять и объяснить мир, людей;
- ◆ потребность в объекте преданности, в посвящении себя чему-то или кому-то (высшей цели или Богу), в чем заключался бы смысл жизни.

Выражение и способы удовлетворения этих потребностей зависят от условий общества, в котором живет человек. Структуры социума формируют также типы и структуру личности — «социальные типы характера».

Эрих Фромм, в отличие от Фрейда, подчеркивал роль социальных детерминант в формировании личности и поведения человека, причем различные общественные системы и культуры создают специфические типы личности, своеобразные потребности и формы поведения людей.

Личность — результат динамического взаимодействия между врожденными потребностями и давлением социальных норм и предписаний. Под влиянием последних человек делает не то, что хочет или что ему нужно. У него возникают псевдочувства (например, он злится не потому, что злится, а потому, что в данной ситуации так положено), он не может быть самим собой и в то же время боится оказаться аутсайдером в обществе. Человека раздирают противоречия, и у него появляется мучительное чувство одиночества. Выходом из этой ситуации является рационализация.

Человек объясняет себе, что подчинение нормам — это не рабство, а проявление собственной воли, поскольку он выполняет социальные нормы не потому, что от него этого требует общество, а потому, что это нужно ему самому. Единственным средством, устраняющим чувство одиночества, является любовь. Только благодаря любви человек соединяется с другим человеком и через того — со всем остальным миром.

Однако в процессе воспитания человек утрачивает способность к любви, отказывается от равноправия в любви, предпочитая отношения симбиоза, неравенства, садомазохистские, что приводит к невротическим расстройствам. Любовь Фромм понимает как активную заинтересованность в жизни и развитии объекта любви.

Он выделяет материнскую любовь, отцовскую любовь, любовь к себе, эротическую любовь, любовь к другу и любовь к Богу.

Материнская любовь, которую ребенок получает без каких-либо усилий, дает ему радость и уверенность в жизни. Отцовская, которую надо заслужить, способствует формированию у ребенка практических навыков. Базовая любовь человека к себе — необходимый элемент здоровой личности: если человек себя не любит, он не способен любить и другого. Любовь к людям позволяет жить в мире с другими. Если в детстве ребенок недополучает необходимой ему любви, он оказывается неприспособленным к жизни, не может радоваться ей, ладить с окружающими, не в состоянии обрести и эротическую любовь. А отсутствие любви к Богу, по Фромму, приводит к человеконенавистничеству.

Для каждого исторического периода характерно прогрессивное развитие индивидуальности по мере того, как люди боролись за достижение большей личной свободы в реализации своих потенциальных возможностей. В современном западном обществе люди получили значительную свободу от жестких социальных, экономических, религиозных ограничений, но это привело к одиночеству, изоляции, отчуждению, к потере чувства безопасности и появлению ощущения личной незначимости. Возникает противоречие: человек борется за свободу и автономию, но сама эта борьба вызывает его отчуждение от природы и общества, от людей. Чтобы преодолеть это чувство, люди готовы отказаться от свободы, подавить свою индивидуальность.

«Бегство от свободы» проявляется как *авторитаризм* (при мазохистской его форме человек излишне зависим в отношениях с окружающими, подчинен и беспомощен, а при садистской форме возникает стремление доминировать над другими, эксплуатировать, контролировать и унижать их). Второй механизм «бегства от свободы» — *деструктивность* (человек преодолевает чувство неполноценности, уничтожая или покаясь других). Третий механизм — абсолютное подчинение социальным нормам, превращение в такой тип личности, какого требует модель культуры, каким его хотят видеть, — *конформность автомата*.

Возможно и достижение *позитивной свободы*, когда человек чувствует себя частью мира, единым с людьми и обществом, но при этом не зависит от него, оставаясь автономным и уникальным, спонтанно активным в жизни в соответствии со своей внутренней природой. Любовь и труд — это ключевые компоненты, с помощью которых осуществляется развитие позитивной свободы посредством проявления спонтанной активности, когда люди объединяются с другими, не теряя при этом своей целостности и уникальности.

В зависимости от особенностей общества, в котором человек живет, формируются специфические «социальные характеры», типы людей (см. главу 6).

В совершенном идеальном обществе, по Фромму, находят удовлетворение базисные экзистенциальные потребности человека, в результате большинство составляют люди с продуктивной ориентацией — независимые, честные, любящие, творческие и совершающие социально полезные поступки, способные к продуктивному логическому мышлению, любви и труду.

Согласно Фромму, восстановление чувства любви — вот одна из основных задач психотерапии. В процессе лечения человек восполняет недостаток материнской и отцовской любви и научается любить сам.

Гуманистическая теория личности А. Маслоу

Термин *гуманистическая психология* был предложен группой психологов, которые в начале 60-х гг. XX в. под руководством Абрахама Маслоу (1908–1970) объединились с целью создать теоретическую альтернативу двум наиболее важным психологическим теориям — фрейдизму и бихевиоризму. В противовес тем направлениям, оценивающим человека как полностью зависимого либо от окружения, либо от бессознательных инстинктов, гуманистическая психология рассматривает его как ответственного за свою судьбу, свободно делающего выбор среди предоставленных возможностей, стремящегося к самосовершенствованию, находящегося в процессе становления, изменения на протяжении всей жизни.

Гуманистическая психология изучает психически здоровую, гармоничную личность, достигшую вершины своего развития, предела *самоактуализации*. Такие личности, к сожалению, составляют лишь 1–4% от общего числа людей, а остальные пребывают на той или иной степени развития.

Фундаментальным тезисом, лежащим в основе гуманистической теории Маслоу, является то, что изучать нужно каждого человека как единое, уникальное, организованное целое, а не отдельные проявления поведения (как это делают бихевиористы).

По Маслоу, мотивация влияет на поведение человека в целом, а не только на отдельные его аспекты. Он считал, что в каждом человеке заложены потенциальные возможности для позитивного роста и совершенствования, а негативные и разрушительные качества и проявления у людей являются результатом фрустраций или неудовлетворенных потребностей, а не каких-то наследственных пороков.

А. Маслоу, один из ведущих психологов в области исследования мотивации в США, разработал **иерархию потребностей**. Она состоит из ряда ступеней. Первая — физиологические потребности: низшие, управляемые органами тела (дыхание, пищевая, сексуальная, потребности в самозащите). Вторая ступень — потребность в надежности: стремление к материальной надежности, здоровью, обеспечению в старости и т. п. Третья — социальные потребности. Ее удовлетворение не носит объективного характера и не поддается описанию. Один человек удовлетворяется лишь незначительными контактами с другими людьми, а у другого эта потребность в общении выражена очень сильно. Четвертая ступень — потребность в уважении, осознании собственного достоинства; здесь речь идет о престиже, социальном успехе. Вряд ли эти потребности удовлетворяются отдельным лицом, для этого требуются группы. Пятая ступень — потребность в развитии личности, в самореализации, самоактуализации, в осмыслении своего назначения.

Маслоу выявил следующие принципы мотивации человека:

- ◆ мотивы имеют иерархическую структуру;
- ◆ чем выше уровень мотива, тем менее жизненно необходимыми являются соответствующие потребности, тем дольше можно задержать их реализацию;
- ◆ пока не удовлетворены низшие потребности, высшие остаются сравнительно не столь значимыми (с момента выполнения низшие потребности перестают быть потребностями, т. е. они теряют мотивирующую силу);
- ◆ с повышением уровня потребностей повышается готовность к большей активности (возможность удовлетворить высшие потребности является большим стимулом активности, чем удовлетворение низших).

Ученый отмечает, что нехватка благ, блокада базовых и физиологических потребностей в еде, отдыхе, безопасности приводит к тому, что они могут стать для обычного человека ведущими. («Человек может жить хлебом единым, когда не хватает хлеба».) Но если базовые, первичные потребности удовлетворены, то у личности могут проявляться высшие потребности, метамотивация (потребности к развитию, к пониманию своей жизни, к поиску ее смысла).

Если человек стремится понять смысл своей жизни, максимально полно реализовать себя, свои способности, он постепенно переходит на высшую ступень личностного саморазвития — к самореализации.

Самоактуализирующейся личности присущи следующие особенности:

1. Полное принятие реальности и комфортное отношение к ней (не прятаться от жизни, а знать, понимать ее).
2. Принятие других и себя. («Я делаю свое, а ты делаешь свое. Я в этом мире не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям. И ты в этом мире не для того, чтобы соответствовать моим ожиданиям. Я есть я, ты есть ты. Я уважаю и принимаю тебя таким, каков ты есть».)
3. Профессиональная увлеченность любимым делом, ориентация на задачу, на дело.
4. Автономность, независимость от социальной среды, самостоятельность суждений.
5. Способность к пониманию других людей, внимание, доброжелательность к людям.
6. Неизбывная новизна, свежесть оценок, открытость опыту.
7. Различение цели и средств, зла и добра. («Не всякое средство хорошо для достижения цели».)
8. Спонтанность, естественность поведения.
9. Юмор.
10. Саморазвитие, проявление способностей, потенциальных возможностей, самоактуализирующее творчество в работе, любви, жизни.
11. Готовность к решению новых проблем, к осознанию задач и трудностей, своего опыта, к подлинному пониманию своих возможностей, к повышению конгруэнтности.

Конгруэнтность — это соответствие переживания, сознания опыта его настоящему содержанию. Преодоление защитных механизмов помогает достичь конгруэнтных, истинных переживаний, правильно осознать свои проблемы. Развитие личности — это повышение конгруэнтности, понимания своего реального Я, своих возможностей, особенностей — самоактуализация.

Активная позиция по отношению к действительности, изучение и преодоление реальности, а не бегство от нее, способность видеть события своей жизни такими, какие они есть, не прибегая к психологической защите, понимание того, что за отрицательной эмоцией скрывается проблема, которую надо решить, способность не прятаться от таких проблем и отрицательных эмоций, чтобы найти и устранить помехи для личностного роста, — все это позволяет человеку понять себя, смысл жизни, достичь внутренней гармонии и самоактуализации. Принадлежность к группе и чувство самоуважения — необходимые условия для самоактуализации,

поскольку человек может понять себя только в том случае, если получает информацию о себе от других людей.

Но почему таких самоактуализирующихся людей очень мало? Маслоу считает, что причин несколько:

- ◆ неблагоприятные социальные условия, блокирующие удовлетворение низших и высших потребностей;
- ◆ незнание человеком своего потенциала, сомнение в своих способностях, страх успеха, который мешает человеку стремиться к самосовершенствованию (комплекс Ионы);
- ◆ чрезмерное воздействие потребностей в безопасности, которые блокируют стремление человека к росту, самосовершенствованию, изменению, поскольку это может сопровождаться риском, ошибками, тревогой.

Маслоу выделяет четырнадцать высших духовных метапотребностей. Это стремления к:

- ◆ целостности личности;
- ◆ совершенствованию;
- ◆ завершению;
- ◆ справедливости, порядку и закону;
- ◆ активности функционирования;
- ◆ дифференциации и сложности;
- ◆ красоте;
- ◆ честности, открытости и простоте;
- ◆ доброте;
- ◆ уникальности и новизне;
- ◆ игре и юмору;
- ◆ истине и чести;
- ◆ независимости и автономии;
- ◆ свободе.

Неудовлетворение высших метапотребностей может не осознаваться человеком и не переживаться как осознанное желание, тем не менее оно подавляет рост и функционирование здоровой личности и даже вызывает специфические психические заболевания — метапатологии (к ним относятся апатия, депрессия, отчуждение, цинизм, неспособность глубоко любить кого-либо, стремление жить только сегодняшним днем; отсутствие интереса к тому, что происходит в мире, к новой информации; ненависть, отвращение; тотальный эгоизм; нежелание чего-либо добиваться; ощущение бессмысленности, отчаяния, утраты смысла жизни; прием наркотиков, алкоголизм).

Среди патогенных механизмов, которые мешают развитию личности, можно отметить пассивную позицию по отношению к действительности; вытеснение и другие способы защиты Я — проекцию, замещение, искажение истинного положения вещей в угоду внутреннему равновесию и спокойствию. Деградация личности способствуют психологические и социальные факторы. Этапы такой деградация:

1. Формирование психологии «пешки», глобального ощущения своей зависимости от других сил (феномен «выученной беспомощности»).
2. Создание дефицита благ, в результате ведущими становятся первичные потребности в пище и выживаемости.
3. Создание «чистоты» социального окружения: разделение людей на «хороших» и «плохих», «своих» и «чужих»; вина и стыд за себя.
4. Сложение культа «самокритики», признание в совершении даже тех неодобряемых поступков, которых человек никогда не совершал.
5. Сохранение «священных основ» (человек запрещает себе даже задумываться над основополагающими предпосылками идеологии, а тем более сомневаться в них).
6. Формирование специализированного языка (сложные задачи спрессовываются до коротких, очень простых, легко запоминающихся выражений).

В результате всех этих факторов человеку становится привычным «нереальное существование», поскольку из сложного, противоречивого, неопределенного реального мира он переходит в «нереальный мир ясности, упрощенности», формируется несколько Я, функционально изолированных друг от друга. Образуется «экзистенциальный вакуум»: человек потерял «животные» инстинкты, утратил социальные нормы, традиции, определяющие, что ему нужно делать, и в результате сам не ведает, чего он хочет (а может, уже и ничего). И тогда он делает то, что хотят другие, становясь «пешкой» в чужих руках («воскресный невроз»). Такому человеку требуется «логотерапия» — борьба за смысл жизни. Не мы задаем себе вопрос, в чем смысл жизни, а жизнь вопрошает нас, и мы отвечаем своей жизнью. Если человек уверен, что смысл жизни существует, то может возвыситься над самыми неблагоприятными условиями. («Тот, кто имеет зачем жить, может вынести любое как», — говорил Ницше.)

Многим людям присущи так называемые «неврозы существования», когда человек не понимает, зачем живет, и страдает от этого.

Смысл жизни во внешнем мире можно найти, пожалуй, тремя способами:

- ◆ совершая поступки;
- ◆ переживая ценности, единство с другими людьми, любовь;
- ◆ переживая страдания.

Самоактуализация происходит в том случае, если у человека есть высшие метапотребности к развитию, жизненные цели: истины, красоты, доброты, справедливости.

Маслоу описывает девять моментов самоактуализации:

1. Полное переживание настоящего с осознанием того, что происходит в нас и вокруг нас.
2. При каждом выборе решать в пользу развития нового неожиданного опыта, а не оставаться при известном и знакомом.
3. Формировать свое отношение к ситуациям, принимать решения независимо от мнений и точек зрения других.
4. Честность и принятие ответственности на себя.

5. Научиться верить своим инстинктам и суждениям и действовать в соответствии с ними (при выборе профессии, спутника жизни, режима питания и пр.), а не полагаться на то, что принято в обществе.
6. Постоянное развитие своих способностей, их задействование с тем, чтобы хорошо делать то, что человек хочет делать.
7. Переходные моменты в самоактуализации («пик переживания») — в ситуациях, когда человек глубоко вовлечен, взволнован и связан с миром и в такие моменты думает, действует, чувствует более ясно и четко, усиленно осознает мир и себя, у него появляются новые точки зрения, изменяются отношения к миру, он чувствует экстаз, восторг.
8. Дальнейший шаг в самоактуализации — выявление у себя «психологических защит» (проекции, рационализации, вытеснения, идентификация и т. п.) и разрушение их.
9. Удовлетворение потребностей в самоактуализации, в понимании смысла своей жизни и реализации своего назначения, в самосовершенствовании.

Если человек не может удовлетворить высшие духовные потребности, пусть даже удовлетворены потребности первых четырех уровней, выясняется, что хорошее питание, шикарная квартира, благополучная семья и дети, хорошая должность все равно не приносят человеку счастья. Психологический рост личности Маслоу рассматривает как последовательное удовлетворение все более высоких потребностей.

Маслоу можно считать создателем не только гуманистической, но и трансперсональной психологии: он обнаружил наличие духовного измерения в людях, добивающихся самореализации, и показал, что пиковые мистические переживания, подталкивающие ее, «выше нормы», они сопровождаются измененными состояниями сознания и доступом к общемировому духовному информационному полю.

Концепция смысла жизни В. Франкла

Виктор Франкл (1905–1992) первоначально придерживался идей Фрейда, затем Адлера, во время Второй мировой войны попал в концлагерь, где пробыл три года; страдая сам, он старался помочь другим, проводил психотерапевтическую работу. И он сделал вывод, что в любых условиях у личности есть свобода выбора: одни теряют человеческий облик, другие становятся святыми. За свой выбор человек должен нести ответственность.

В книге «Человек в поисках смысла» Франкл пишет: «Жизнь каждого человека уникальна в том, что никто не может повторить ее. Нет универсального смысла жизни для всех людей, есть лишь уникальные смыслы индивидуальных ситуаций жизни каждого конкретного человека».

Индивидуальный и уникальный характер смысла жизни объясняется тем, что всегда неповторимы субъект-носитель, ситуация и путь обретения жизненного смысла. Бытие каждого из нас наполнено важным смыслом.

Франкл утверждает, что нет бессмысленных ситуаций, хотя нередко ситуации необретенного смысла жизни. Люди часто проходят мимо реальных возможностей понять его. Более того, человек тяготеет к «уходу от смысла» в область иллюзий и заблуждений, «экзистенциального вакуума». Поиск смысла жизни и стремление к счастью — неравнозначные процессы.

Хотя поиск смысла жизни всегда предполагает определенное удовлетворение человека от его обретения, в то же время счастье и смысл жизни — не одно и то же. «Счастье — это когда тебе ничего больше не нужно, кроме того, что у тебя уже есть». Стремление к нему само по себе не может быть сутью человеческого существования. Человек, отчаянно рвущийся к обретению счастья, этим своим рвением отрезает себе дорогу к его достижению. Удовольствие не в состоянии придать нашему существованию осмысленность. Но и его отсутствие вовсе не умаляет смысла жизни.

Так, в трагических ситуациях человек счастлив быть не может, но обрести смысл своего бытия, даже если эта ситуация смертельна, вполне реально. Это происходит хотя бы потому, что даже тогда человеку все же «еще что-то нужно». То есть счастья нет, но обретение смысла жизни еще возможно.

Франкл подчеркивает, что стремление к нему обостряется, когда разыгрывается трагедия, а в «удобных» условиях смысл жизни нередко подменяется чувством удовольствия, наслаждения, порой даже иллюзиями или просто извращенными представлениями.

Франкл выстраивает классификацию ценностей, лежащих в основе поисков человеком смысла своей жизни:

- ◆ Ценности, реализуемые в продуктивных творческих актах: трудолюбие, созидание, преобразование в процессе трудовой деятельности. Это — *ценности созидания*.
- ◆ Ценности, реализуемые в переживаниях красоты природы, искусства, т. е. *ценности переживания*.
- ◆ Ценности, реализуемые в отношениях человека к человеку, — любовь, дружба, сочувствие, т. е. *ценности общения*.
- ◆ Ценности преодоления человеком самого себя в ситуации, когда он не может практически воздействовать на ее изменение.

С точки зрения Франкла, эта четвертая группа ценностей наиболее важна при определении существа поиска смысла жизни.

Пока человек живет, пока сознание не покинуло его, он может реализовать определенные ценности и быть ответственным перед самим собой за обретение смысла своей жизни. Более того, бывают ситуации, когда остаются доступными лишь ценности преодоления себя, определения своего индивидуального отношения к страданиям. То, как человек умирает, заметил Франкл, является неотъемлемой составляющей его жизни; это как бы подводит итог существованию человека, делая его до последнего мгновения осмысленным.

Высшие ценности — преодоления себя — реализуются в трех основных формах переживания человеком трагических ситуаций: страдании, вине, смерти. Им соответствуют три основных отношения, которые и составляют содержание этих ценностей: смирение, покаяние, достоинство. Именно эти высшие ценности позволяют обрести смысл жизни в самых трагических ситуациях.

Принятие страдания, покаяние за вину, достойное принятие смерти — обретение сути и изменение к лучшему самого человека. Франкл, переживший ужас концлагерей, писал: «Гораздо позже я понял смысл страдания. Страдание может иметь смысл, если меняет к лучшему тебя самого».

Если человек оказывается в таких ситуациях, которые он объективно не может изменить, то его выбор может быть тогда связан лишь с изменением его внутреннего духовного мира. Он может выработать новое отношение к данной ситуации, которое позволяет сохранить и укрепить его достоинство, с честью и мужеством нести свой крест. Если же есть хоть малейшая вероятность изменить обстоятельства и тем самым прекратить страдание, то необходимо до конца использовать такую возможность.

Терпение оправдано только в том случае, если сама судьба ставит человека в соответствующие условия, ибо ни изменить своего положения, ни избежать его он объективно не в состоянии. Только оправданное терпение является нравственным достижением: лишь неизбежное страдание имеет нравственный смысл. То есть когда человеку становится плохо, он должен подумать, а все ли он сделал, чтобы избежать этой ситуации, и, быть может, по прошествии времени станет ясно, что воспринимаемое им сейчас как несчастье является подарком судьбы. Франкл считал, что круг оправданных страданий сравнительно узок: это неизлечимые заболевания, смерть близких людей, заключение в концлагерь при тоталитарных режимах и т. п. А остальные страдания — часто просто блажь или намек судьбы на то, что человек собирается сделать очередную глупость.

Если смысл жизни не реализован человеком в данной конкретной ситуации, то он будет потерян безвозвратно для бытия в целом, ибо точно такая же ситуация еще раз возникнуть не может. Сознвая конечность и необратимость своего земного существования, человек не должен упустить по своей вине ни единого случая наполнить смыслом те жизненные ситуации, из череды которых складывается его путь.

Жизнь должна оцениваться не ее продолжительностью, а содержательностью. У любого человека она бывает наполненной смыслом независимо от того, краткая она или долгая. Смысл жизни измеряется не количеством прожитых лет, а наполненностью их деяниями, переживаниями, общением.

Огонь факела, замечает Франкл, имеет смысл, даже если он уже угас, но бесконечная передача эстафеты незажженного факела из рук в руки — бессмысленна.

Франкл утверждает, что положение человека, его профессия абсолютно ничего не значат. Решающим является то, как он работает, справляется со своим кругом задач и обязанностей, как реализует созидательные ценности в труде, творческих продуктивных действиях. Обыкновенный человек, справляющийся со своим кругом обязанностей и задачами, которые ставит перед ним его положение в обществе, более велик, чем «великий» государственный деятель, безнравственные решения которого могут нести большое зло.

Недостаток успеха никогда не означает утрату смысла жизни.

Последний не сводится к какой-либо одной, пусть даже очень важной и благородной цели или ценности, будь то труд, любовь, почет, уважение окружающих, карьера, наличие физических потомков и т. п.

Все это служит ориентиром, но если ограничить смысл жизни только одной из таких ценностей, это оборачивается тяжелой трагедией — погружением в экзистенциальный вакуум.

Поиск смысла не должен ограничиваться только одной областью жизни, одной сферой деятельности, целью или ценностью. Полем выступает сама жизнь — во всей ее полноте и во всем ее многообразии.

Франкл прямо заявляет, что обретение смысла жизни — прерогатива самостоятельной зрелой личности. Попытки искусственно навязать неокрепшей личности ребенка однозначный смысл жизни чреваты серьезной жизненной трагедией, даже отказом от дальнейшего поиска или погружением в иллюзии.

Эту же позицию отстаивает известный польский психолог К. Обуховский. Он прямо заявляет, что все попытки волевым путем навязать молодому человеку жестко однозначный смысл жизни (музыканта, балерины, поэта, дипломата, ученого и т. п.) ничего, кроме вреда дальнейшему развитию личности, принести не могут.

Сама природа человека, его безграничная пластичность и компенсаторные возможности, необычайно усиливаемые благодаря культуре, позволяют ему обретать смысл практически в любой жизненной ситуации. Поиски смысла не должны прекращаться, даже если при каких-то условиях и обстоятельствах его обрести не удалось. Будут в жизни другие условия и другие обстоятельства, другие возможности обрести смысл жизни.

Человек, который знает, зачем он живет, максимально активен и может выдерживать любые трудности. Не имеющий смысла существования не ценит ни свою жизнь, ни чужую и практически уничтожает себя, негативно влияя на других людей и цивилизацию.

Франкл считал, что традиционная психотерапия только проявляет в сознании глубинные явления душевной жизни, и поэтому разработал логотерапию, которая обращает внимание сознания на подлинные духовные сущности и призвана привести к осознанию собственной ответственности, ибо именно она является основой человеческого существования. Необходимо помочь человеку наполнить жизнь смыслом, чтобы он осознал: кроме него никто это так не сделает, без него не обойтись, у него есть своя миссия, ни одна драма его жизни не проходит впустую, а обладает сверхсмыслом, вся его жизнь имеет свою неповторимую цель.

По мнению Франкла, есть ценности ситуативные и вечные. Первую человек может осуществить один раз в жизни, и если она упущена, то теряется безвозвратно. Экзистенциальный анализ помогает нам сделать выбор в пользу ситуативной ценности (например, в выборе между чтением книги и свиданием с любимым человеком важнее выбрать второе, иначе эта ситуативная ценность будет упущена навсегда). Цель логотерапии состоит в том, чтобы оказать содействие в достижении максимальной сосредоточенности на жизненной задаче, стоящей перед личностью, или на том деле, которое хочется выполнить, не блокируя и не упуская ситуативные ценности, стараясь сделать «лучшее, на что человек способен в данной ситуации».

Многие люди, особенно невротики, откладывают свои дела, как будто они бесмертны. Поскольку это вовсе не так, важно использовать отведенное время по максимуму, и только сам человек несет ответственность за свою жизнь. Не имеет значения, если работа не завершена, важно, какого она качества. Ведущий принцип экзистенциального анализа образно можно представить так: к любой ситуации следует подходить, как будто живешь во второй раз и в прошлой жизни уже сделал ошибку, подобную той, которую сейчас можешь совершить. Представьте себя в такой ситуации и осознайте всю глубину ответственности, которую несете в любой момент своей жизни.

Но, с другой стороны, Франкл предупреждал, что не нужно стремиться стать идеальным: если бы все люди были таковы, каждого можно было бы заменить другим.

Именно из нашего несовершенства вытекает незаменимость, неповторимость каждого и ценность, смысл его жизни, поскольку всякий из нас и по-своему несовершенен, и по-своему хорош, и жизнь наша приобретает свой специфический смысл в обществе, если мы зеркально не копируем других. Человек должен жить по формуле: *быть — значит отличаться*.

Быть человеком — это значит не только не походить на других, но также уметь становиться непохожим на себя, т. е. уметь изменяться, из своих промахов извлекать уроки и делать выводы на будущее, улучшая себя, свои мысли, действия, чувства, свою жизнь и даже жизнь окружающих.

Франкл отмечает, что судьба может предстать перед человеком трояким образом:

- ◆ как естественная предрасположенность или природный дар;
- ◆ как ситуация;
- ◆ как взаимодействие предрасположенности и ситуации, которое формирует человеческую позицию, т. е. отношение к чему-либо.

Позицию человека как раз и можно изменить, поэтому люди не рабы судьбы, они проявляют свободу и выбирают свои отношения и действия. Слабовольным, по Франклу, становится тот, у кого нет цели и кто не умеет принимать решения, кто хочет оставаться таковым. Нельзя оправдываться неправильным воспитанием, как это делают невротики. Последствия его можно и нужно исправлять сознательными усилиями.

Гуманистический и феноменологический подход к анализу личности, отстаиваемый К. Роджерсом

Согласно Карлу Роджерсу (1902–1987), каждый наделен стремлением заботиться о своей жизни, чтобы сохранять ее и улучшать. На основе разнообразного опыта общения с другими людьми и их поведения, у человека формируется система представлений о себе — реальное Я. То, каким человеку хотелось бы стать в результате реализации своих возможностей, образует идеальное Я. К нему и стремится приблизиться реальное Я.

Поскольку у человека есть потребность в самоуважении и он хочет, чтобы люди относились к нему хорошо, он порой скрывает свои истинные мысли и чувства, желания, внешне демонстрируя вместо этого те, которые получают одобрение окружающих. В результате человек все меньше остается самим собой, возникает внутренний разлад между желаниями и внешним поведением, какая-то часть личности подавляется, прячется, что приводит к внутренней напряженности, невротичности и дальнейшему отделению от идеального Я. Степень личностной уравновешенности зависит от согласованности реального Я и чувств, мыслей, поведения человека, что позволяет ему приблизиться к своему «идеальному Я». Именно в этом и заключается суть актуализации. Стремление к саморазвитию, к пониманию и реализации смысла жизни является высшей духовной потребностью, потенциально присущей каждому человеку, но часто неосуществленной в реальной его жизни.

Феноменологический подход Роджерса базируется на следующих идеях:

1. Поведение человека можно понять только на основе анализа его субъективного восприятия и познания действительности.

2. Люди способны сами определять свою судьбу, т. е. самоопределение является существенной частью природы человека, и люди в конечном счете ответственны за то, что они собой представляют.
3. Люди в своей основе добры и устремлены к совершенству, естественно и неизбежно движутся в направлении автономности и зрелости, реализуя внутренние возможности и личностный потенциал.

Роджерс признавал, что у человека иногда бывают злые и разрушительные чувства, аномальные импульсы. Это случается, когда люди поступают в нарушение своей истинной внутренней природы («поскольку человеку присущ внутренний страх и беззащитность, он может порой вести себя недопустимо жестоко, ужасно деструктивно, незрело, антисоциально и вредно, но в глубине каждого есть позитивные тенденции»). Если же они функционируют, когда им ничто не мешает проявлять свою внутреннюю природу, они предстают как позитивные и разумные создания, которые искренне хотят жить в гармонии с собой и с другими. Роджерс утверждал, что всему человечеству свойственна тенденция независимости, социальной ответственности, креативности и зрелости, т. е. все люди имеют фактически неограниченный потенциал для самосовершенствования.

Все поведение регулируется объединяющим мотивом — *тенденцией к актуализации*, развитию способностей, дабы сохранить и развить личность. Важнейший мотив жизни человека — это актуализация, т. е. сохранение и развитие себя, максимальное выявление лучших качеств своей личности, заложенных в ней от природы. Голод, сексуальное влечение, безопасность, стремление к достижениям — это разнообразные проявления господствующего мотива, направленного на то, чтобы «сохранить» человека, развить его внутренний потенциал.

Тенденция актуализации является активным процессом, отвечающим за то, что организм всегда стремится к какой-то цели, будь то начинание, исследование, перемены в окружении, игра или творчество. Она направляет человека к повышенной автономии и самодостаточности. Поведение мотивировано потребностью к развитию и улучшению. Движение к саморазвитию часто сопровождается борьбой и страданиями, но побудительный мотив настолько непреодолим, что человек настойчиво продолжает свои попытки, несмотря на боль и неудачи, которые испытывает. (Например, маленький ребенок учится ходить, падает, разбивает нос, но упорствует — и в конце концов развивается, научается ходить и бегать.) Все поведение людей направлено на повышение их компетентности или на их актуализацию. Люди оценивают позитивно те переживания, которые они воспринимают как содействующие их личности или развивающие ее. И напротив, избегают и оценивают негативно те, которые воспринимают как препятствующие актуализации.

Субъективное восприятие и переживания не только представляют собой личную реальность человека, но также образуют основу для его действий. Люди реагируют на события в соответствии с тем, как они субъективно воспринимают их. Чувства человека не есть прямое отражение мира реальности. Каждый интерпретирует ее в соответствии со своим субъективным восприятием, и его внутренний мир в полной мере доступен только ему самому. Понимание поведения человека зависит от изучения его субъективного восприятия реальности. Если мы хотим объяснить, почему человек думает, чувствует и ведет себя данным образом, необ-

ходимо понять его внутренний мир, его субъективные переживания, которые ответственны за его поведение.

Роджерс доказывал, что никто с полным основанием не может утверждать, что его чувство реальности лучше или правильнее, чем у другого; необходимо с уважением, эмпатией относиться к мыслям и чувствам других людей, даже если они резко отличаются от ваших собственных. Прошлый опыт влияет на восприятие человеком настоящих событий, но именно актуальная интерпретация прошлых переживаний, а не их фактические обстоятельства влияют на поведение человека в настоящем, т. е. на поведение данного момента всегда влияют актуальное восприятие и интерпретация и то, как человек прогнозирует собственное будущее.

Восприятие и интерпретация человеком самого себя, или его Я-концепция (*самость*), отражает те характеристики, которые он воспринимает как свою часть, а также то, каким он видит себя в связи с различными ролями, которые играет в жизни. Я-концепция включает не только наше восприятие того, какие мы есть (реальное Я), но и какими, по нашему мнению, мы бы должны и хотели бы быть — идеальное Я.

Я-концепция представляет собой организованную, логически последовательную и интегрированную систему восприятия Я. Оно символизирует главную часть сознательного опыта человека. В значительной степени содержание Я-концепции является продуктом социализации, формируется постепенно под влиянием оценок других людей. Роджерс выделяет условия, важные для его развития:

1. Для любого человека важно, чтобы его любили и принимали другие. Эта *потребность в позитивном внимании* развивается как осознание возникновения Я.
2. Людям необходимо позитивно рассматривать себя. Эта *потребность в позитивном внимании к себе* гарантирует, что человек будет стремиться действовать так, чтобы и другие, и он сам одобрительно отзывались о его поступках, т. е. человек вряд ли поведет себя не в соответствии с Я-концепцией, так как это не будет удовлетворять эту потребность. Обычно поведение человека согласуется с его Я-концепцией.
3. Люди, особенно дети, сильно подвержены влиянию значимых для них лиц. Таковые (родители, учителя, друзья и пр.), как правило, позитивно относятся только к желаемому поведению человека, только тогда проявляя внимание, любовь, уважение (принцип: «Я буду уважать, любить и принимать тебя только в том случае, если ты будешь таким, каким я хочу тебя видеть»). Это означает, что ребенок старается соответствовать стандартам, ожиданиям и требованиям других, ведет себя так, как нужно, чтобы получить одобрение и признание людей, и скрывает все то, что может не понравиться этим значимым для него лицам.

В таких условиях ребенок пытается оценивать себя как личность (что для него значимо, а что нет) лишь с точки зрения ценности тех действий, мыслей и чувств, которые получают одобрение и поддержку окружающих людей, обладающих в его глазах значимостью. Таким образом, создаются обусловленное позитивное внимание, или условные ценности, которые заставляют человека ограничивать свое поведение, искажать реальность, скрывать, подавлять какие-то свои желания, мысли, действия, потому что даже просто осознанные

мысли о запрещенном поведении могут быть столь же угрожающими, как и его проявление. Чем шире эта область скрываемого, подавляемого, тем сильнее «притворство» человека, тем более нарастает разрыв между реальным Я и поведением, а также между реальным и идеальным Я, тем невротичнее состояние и поступки человека, тем труднее процесс актуализации и развития личности.

4. Роджерс считал, что единственный способ не мешать тенденции к актуализации и личностному развитию — окружить человека *безусловным позитивным вниманием*, когда человека любят и принимают без критики и оговорок.

Безусловное позитивное внимание не означает, что другие люди, обладающие для конкретного человека значимостью, должны прощать или одобрять все, что тот делает или говорит, особенно его опасные, ошибочные или антисоциальные действия. Роджерс полагал, что наилучшей родительской стратегией в отношении ребенка, который ведет себя нежелательным образом, будет сказать ему: «Мы тебя очень любим, но то, что ты делаешь, огорчает нас, и поэтому лучше бы ты этого не делал». Ребенка всегда следует любить и уважать, но не следует терпеть его плохое поведение. Безусловное позитивное внимание и принятие ребенка другими лицами обуславливает и позитивное отношение человека к самому себе, искренность его поведения и чувств, раскрывает его естественную тенденцию к самоактуализации, присущую каждому из нас.

Обычно поведение человека согласуется с его Я-концепцией, поэтому согласующиеся с ней переживания могут осознаваться и адекватно восприниматься. Но те переживания, которые конфликтуют с Я и его условиями ценности, образуют угрозу Я-концепции, они не допускаются к сознанию и точному восприятию. Реакцией человека на это несоответствие обычно бывает напряжение, замешательство и вина, тревога.

Тревога — эмоциональная реакция на угрозу, которая сигнализирует, что организованная Я-концепция подвергается опасности дезорганизации, если несоответствие между ней и угрожающим переживанием достигнет осознания. Когда человек осознает или ощущает на подсознательном уровне, что переживание не согласуется с Я-концепцией, возникает угроза, за которой следует защитная реакция, главная цель которой — сохранить целостность Я.

Угрожающее переживание не допускается в сознание не потому, что оно «грешно» или противоречит нравственным нормам, а потому, что несовместимо с Я-концепцией. Следовательно, защитное поведение сохраняет существующую структуру Я и не позволяет человеку потерять самоуважение.

Чаще всего реализуются такие защитные механизмы, как *искажение восприятия и отрицание*.

Искажение восприятия имеет место в том случае, когда несоответствующее переживание допускается в сознание, но только в форме, делающей его совместимым с каким-либо аспектом образа Я. Например, студент считает себя умным и способным, но получает заслуженно двойку на экзамене и ради сохранения Я-концепции невольно искажает интерпретацию данной ситуации: «Преподаватель несправедливо ставит оценки», «Мне не повезло» (это механизм выборочного искажения или рационализации). В случае защитной реакции отрицания человек

сохраняет целостность своей Я-концепции, полностью уходя от осознания угрожающих переживаний, не признавая себе, что они имели место. Иногда отрицание может привести к паранойе, бреду и другим психическим расстройствам.

Даже у психически абсолютно здорового человека порой возникает переживание, угрожающее его Я-концепции, и он бывает вынужден ложно истолковать или отрицать его. Но когда переживания совершенно не согласуются с Я или часто встречаются именно такие переживания, человек испытывает сильную тревогу, которая может серьезно нарушить его психическое состояние и поведение. Пребывающего в таком состоянии называют невротиком, у него Я-концепция остается почти невредимой. Если же Я не может защитить себя от натиска угрожающих переживаний и начинает разрушаться, возникают личностные расстройства и психопатологии. Таких людей называют психотиками, и их поведение кажется странным и даже безумным.

Роджерс полагал, что расстройства поведения являются результатом несоответствия между Я и переживанием человека.

Люди, у которых несовпадение реального и идеального Я достаточно сильное, обладают плохой психологической адаптацией, имеют более низкую степень самоактуализации, едва ли способны принять себя, обладают повышенной степенью тревожности, эмоциональной нестабильностью и невротичностью.

Многие люди имеют негативную Я-концепцию, т. е. недовольны собой, всей жизнью и окружающими людьми, не способны принимать как себя, так и других. Нелюбовь к себе оборачивается враждебностью к другим.

Приятие себя — важное и необходимое условие для полноценного функционирования человека. Исследования показали, что родители, которым свойственно позитивное отношение к себе, с гораздо большей вероятностью и своих детей принимают такими, какие они есть. Следовательно, диапазон, в котором ребенок развивает позитивный образ Я, определенно зависит от того, в какой степени его родители способны принять самих себя.

Психически здоровый и «полноценно функционирующий» человек — тот, кто использует свои способности и таланты, реализует свой потенциал и движется к полному познанию себя и сферы своих переживаний. Роджерс установил пять основных личностных характеристик, общих для таких людей:

1. Открытость к переживанию, способность тонко осознавать свои самые глубокие мысли и чувства, а не подавлять их и не искажать. Полноценно функционирующий человек достаточно благоразумен, чтобы осознавать свои чувства и действовать рассудительно в любой момент времени.
2. Образ жизни, тенденция жить полно и насыщенно во всякий момент существования, так чтобы каждое ощущение воспринималось как свежее и уникальное, отличное от того, что было ранее. Такие люди гибки, адаптивны, терпимы и непосредственны.
3. Люди в выборе действий опираются не только на социальные нормы, суждения других или свой прежний опыт; они способны принимать во внимание свои внутренние ощущения и рассматривать их как основу для выбора поведения: «внутреннее ощущение типа “я поступаю правильно” является значимым и заслуживающим доверия руководством для истинно хорошего поведения».

4. Человек свободен жить так, как того хочет, без внешних ограничений и запретов, осуществлять выбор и руководить собой, осознавая свою эмпирическую свободу по принципу: «Единственный, кто отвечает за мои собственные действия и их последствия, — это я сам», не перекладывая ответственность на других.
5. Оптимальная психологическая зрелость характеризуется креативностью, творческим образом жизни, способностью жить конструктивно и адаптивно, создавая продукты творчества (идеи, проекты, действия), гибко, творчески приспосабливаясь к изменяющимся условиям.

Подход Роджерса к психотерапии мало похож на психоанализ или бихевиористскую модификацию поведения. Его называют недирективной терапией, или терапией, ориентированной на человека. Придерживающиеся ее специалисты никогда не давали советов, не отвечали на вопросы, не пробовали их задавать. Они лишь пытались отразить то, что сказал клиент, и пояснить его чувства, выполняя как бы роль «выпрямляющего зеркала», т. е. показать клиенту более точно, что же он в действительности говорит и чувствует, понять его самовосприятие, установить с ним благоприятные взаимоотношения.

Для осуществления конструктивных личностных изменений необходимо 6 терапевтических условий:

1. Должен существовать психологический контакт, благоприятные уважительные взаимоотношения между терапевтом и клиентом.
2. У клиента наблюдается несоответствие между его переживанием и Я-концепцией, он уязвим и тревожен.
3. Терапевт гармоничен и интегрирован, целостен и искренен во взаимоотношениях, пребывает самим собой.
4. Терапевт проявляет безусловное позитивное внимание к клиенту, принимает его, относится к нему с теплом, хвалит его как человека в процессе становления и не дает оценок его чувствам, переживаниям и действиям. В результате у клиента создается уверенность, что его понимают и принимают, складывается спокойная атмосфера, в которой клиент может выразить подлинные свои чувства, не боясь упрека, и связать их с измененной Я-концепцией.

Эмпатия терапевта позволяет понять внутреннюю систему координат клиента; первый стремится передать это понимание второму, способен чувствовать внутренний мир его переживаний так, как если бы он был его собственным, смотреть на мир как бы глазами клиента.

5. Понимание, основанное на эмпатии, и безусловное позитивное принятие со стороны психотерапевта должны быть переданы клиенту, так чтобы тот узнал, почувствовал, что его понимают, принимают, уважают, что психотерапевт позитивно относится к нему.
6. Сам клиент ответствен за любой личностный рост во время курса терапии, является реальным действующим фактором изменения своей личности.

Цель терапии — ликвидировать несоответствие между переживанием и Я-концепцией человека, тем самым открыть для него возможность жить более богатой, полной жизнью.

Концепция психосинтеза Р. Ассаджиоли

Концепция психосинтеза разработана итальянским психиатром Р. Ассаджиоли и является прикладной, не претендуя на собственную методологию, опирающейся на методологию других школ (глубинная, гуманистическая и трансперсональная психология).

Эта система основана на предположении, что человек пребывает в постоянном процессе роста, актуализируя свой непроявленный потенциал. Структура личности, по Ассаджиоли, сложна и складывается из семи динамических составляющих.

Нижнее бессознательное управляет базовой психологической активностью, примитивными инстинктивными потребностями и эмоциональными комплексами. *Среднее бессознательное*, ассимилирующее опыт, прежде чем он достигнет сознания, соответствует в общих чертах подсознанию Фрейда. *Сфера сверхсознания* — местонахождение высших чувств и способностей, таких, например, как интуиция и вдохновение. *Поле сознания* включает анализируемые чувства, мысли, побуждения. О *точке ясного осознания* говорится как о сознательной самости, а *высшая самость* — это тот аспект индивидуальности, который существует отдельно от сознания, ума и тела. Все эти элементы входят в *коллективное бессознательное* (рис. 5.6).

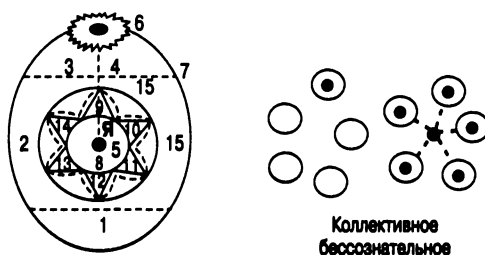


Рис. 5.6. Карта внутреннего мира по Ассаджиоли (пояснения в тексте)

1. Нижнее бессознательное — подавленные желания, комплексы, инстинкты, давно забытые воспоминания.
2. Среднее бессознательное — это область, где пребывают все наши психологические навыки и состояния, которые могут быть произвольно перенесены в поле сознания.
3. Высшее бессознательное, или сверхсознание, — эволюционное будущее человека, все то, чего он может достичь в процессе развития; высшие парапсихологические способности, интуиция, творческое вдохновение, экстаз, духовность, влечения к любви, справедливости, красоте, состраданию, гармонии.
4. Поле сознания — непрерывный поток ощущений, образов, мыслей, чувств, желаний, доступных сознательному анализу.
5. Сознательное личное Я — центр сознания, личности, но он исчезает, когда человек засыпает, находится под наркозом.
6. Высшее надличное истинное Я (или Свое), которое пребывает над потоком мысли и состояниями тела и не подвержено их влиянию. Высшее Я — совокупность возможностей человеческого развития, связующее звено между индивидуальными и всеобщими процессами, единое со Вселенной, в то время как лич-

ное, сознательное Я — лишь частичное отражение высшего, его проекция на поле личности.

7. Коллективное бессознательное (по Юнгу, «коллективное бессознательное — предпосылка каждой индивидуальной психики, подобно тому как море есть предпосылка каждой отдельной волны»). Между человеком и другими людьми все время протекают процессы «психического проникновения».
8. Воля, с помощью которой Я может управлять своими психическими функциями.
9. Ощущения.
10. Эмоции-чувства.
11. Импульсы-желания.
12. Воображение.
13. Мышление.
14. Интуиция.
15. Субличности (психологические образования, подобные живым существам, со-существующим в общем пространстве личности). Каждая субличность ведет собственный стиль жизни, имеет собственные движущие желания, мотивы, мысли, чувства, поступки, модель мира.

Пустые круги на рис. 5.6 означают содержание сознания: чувства, ощущения, идеи и т. д. Точка — это Я, которое на протяжении дня произвольно переходит от одного отождествления к другому: «Я зол», «Я счастлив», «Я устал».

Я может отождествиться с любым содержанием сознания, но может и отделиться от любого из них. Сознывая себя как Я, человек имеет свободу выбора.

Важным элементом в психосинтезе является понятие *субличностей* — динамических, энергетических смысловых подструктур, которые обладают относительно независимым существованием.

► **Субличность** — это совокупность установок, поведенческих стереотипов, влечений, мнений, которые обретают целостную различимую форму в сознании человека.

Каждая из них обладает энергией, т. е. это не только смысловое образование, но и энергетическое. У нее свой стиль жизни, свои движущие мотивы, желания, мысли, чувства, формы поведения. Самые привычные субличности — те, что связаны с ролями, которые мы играем в жизни, например сына, отца, любимого, врача, учителя или служащего. Каждая строится на основе какого-то желания целостной личности, выражает определенные жизненно важные устремления и цели человека.

В каждом человеке есть большой набор субличностей, отличающихся от таких же образований у других людей. Можно их выделить, проанализировать и дать всем им «свое имя». Некоторые из них могут походить на клички: Авантюрист, Благоразумный, Беззащитная крошка, Знаток, Одинокое сердце, «Что подумают люди», Критик, Саботажник и пр. Игры, в которые играют эти субличности, внутреннее голоса человека, становятся деструктивными в том случае, если он не осознает их или не принимает мер для примирения конфликтных сторон внутри себя самого. Субличности становятся вредными, когда контролируют человека.

Одна из целей самонаблюдения — больше понять центр, сущность собственно-го Я, усилить его, чтобы оно было способно разрешить конфликты между сублич-

ностями. Будьте уверены, что оно не станет прогонять или игнорировать их, поскольку те фактически отражают потребности целостной личности, каждая субличность — это часть вас и выполняет важные для вас функции.

Когда мы воспринимаем мир и самих себя, то отождествляем себя с той или иной субличностью. Их много, и они могут сменять одна другую. Так, Обвинитель легко превращается в Жертву, и наоборот. Как правило, это неосознаваемый процесс. Но как только человек научается осознавать их голоса, он начинает по-настоящему изучать себя, узнавать сущность своего Я. «Не зная и не понимая себя, нельзя управлять собой», — подчеркивает Ассаджиоли.

Чтобы постичь истинное, высшее Я, необходимо осуществить терапевтический процесс психосинтеза, который включает четыре стадии:

- 1) глубокое познание своей личности;
- 2) достижение контроля над различными элементами личности;
- 3) постижение своего истинного Я, выявление или создание объединяющего центра, в результате подъем от личного к высшему Я;
- 4) психосинтез, формирование или перестройка личности вокруг нового центра.

На первой стадии человек узнает о различных составляющих своей личности, познает субличности. Простейшее средство осознать наиболее сильные из них — ответить 20 раз на вопрос «Кто Я?» Некоторые могут быть более близки к осознанию, другие — более удалены от него, часть находится в нижней бессознательной области, иные — в области сверхсознания, многие — среднего бессознательного.

Не следует осуждать свою субличность (даже если она Лентяй или Трус), ибо этим мы способствуем ее дальнейшему отпадению от истока, ухудшению. Важно выяснить основное ценное качество каждой субличности, необходимое человеку в его жизни. Даже у «трудных» есть здоровое ядро, ее главное качество. Например, субличность Лентяй первоначально несет положительное свойство сохранения, защиты здоровья и сил своего хозяина. Выявив такую сущность субличности, можно интегрировать ее в свою жизнь, воссоединить с другими частями.

Каждая субличность обладает энергией, уничтожить которую нельзя, ее можно лишь преобразовать. Отметим следующее:

- ◆ человек не только узнает разнообразные стороны своей личности, но признает, принимает все свои части, не изгоняя их в бессознательное;
- ◆ учится освобождаться из-под контроля властвующих над ним сил субличностей, поднимает уровень своей внутренней интеграции, снимая противостояние субличностей;
- ◆ может возвести свою субличность на высшую ступень раскрытия ее возможностей, постепенно приближаясь к выявлению своего истинного Я.

Следующим шагом будет отказ от отождествления себя с этими элементами и приобретение способности их контролировать. Эффективным методом для достижения контроля над различными субличностями служит разотождествление, базирующееся на следующем психологическом принципе: «Над нами властвует все то, с чем мы себя отождествляем. Мы можем властвовать над тем и контролировать все то, с чем мы себя разотождествили». Например, когда человек говорит: «Я устал» «Я раздражен», «Я в унынии», он отождествляет себя с усталостью, гне-

вом, депрессией (Я = усталость, Я = раздражение) и в этом случае не может бороться с этими негативными проявлениями своих субличностей.

Но если человек отделит себя от указанных субличностей, например: «Меня пытается поглотить волна уныния, усталости или раздражения», «Мной пытаются овладеть вспышка гнева», то в этом случае Я не потерпит их вторжения.

Человек должен осознать: он не то же, что эмоции, мысли, тело, ощущения, что он есть центр чистого сознания и чистой воли и поэтому способен управлять и эмоциями, и мыслями, и телом, и субличностями.

После того как пациент постепенно открывает свой объединяющий психологический центр, можно добиться психосинтеза и интеграции всех самостей вокруг него. Некоторые субличности (которые в упражнениях по фантазированию могут принимать вид более или менее абстрактных интрапсихических структур) в ходе исследования человеком себя с использованием ребефинга, методики контролируемого дыхания и музыки отражают древние, филогенетические, расовые и реинкарнационные матрицы или опыт вхождения в сознание других людей, животных и пр. Таким образом, индивидуальная психика не только шутя комбинирует человеческие, животные или природные символические формы, но, по-видимому, способна получать голографическую записанную информацию обо всем феноменальном мире — о его настоящем, прошлом и будущем.

Стадия собственно психосинтеза включает такие этапы:

- ◆ определение своего представления о том, какой личностью хочет стать человек;
- ◆ использование всех имеющихся в распоряжении энергий, развитие недостающих качеств или сторон личности методами самовнушения и вызывания, тренировки неразвитых психических функций;
- ◆ достижение согласия и взаимодействия между субличностями, достижение целостности личности;
- ◆ согласование и соподчинение различных психических функций, создание устойчивой структуры личности.

Для неблагоприятных субличностей следует осуществить их «возвышение», ибо они «падшие» проявления архетипов высших качеств (любые содержания психики могут быть низведены на низкую ступень проявления: например, смысленность — в хитрость, и наоборот, любые содержания психики могут возвыситься, вернуться от извращенного проявления к первоначальному позитивному архетипу), потому и надо выявить и усилить позитивное сущностное качество субличностей.

Взаимодействия последних можно достичь с помощью ряда методов, среди которых: заключение договора между противодействующими субличностями либо сближение, уподобление их друг другу, в результате чего достигается интеграция, целостность личности.

Трансперсональная психология

Трансперсональная психология наиболее глобально рассматривает человека как космическое существо, связанное на уровне бессознательной психики со всем человечеством и Вселенной, обладающее возможностью доступа к общемировому

информационному полю, к космической информации, к информации человечества (коллективное бессознательное).

Хотя до конца 1960-х гг. трансперсональная психология не оформилась как отдельная дисциплина, соответствующие тенденции в психологии существовали к тому времени уже несколько десятилетий. Основателями этого направления можно считать К. Г. Юнга, Р. Ассаджоли, А. Маслоу, поскольку их идеи о коллективном бессознательном, о «высшем Я», о бессознательном влиянии людей друг на друга, о роли «пиковых переживаний» в развитии личности послужили основой для становления трансперсональной психологии. Идеи Юнга и Ассаджоли рассматривались выше, напомним лишь то, что коллективное бессознательное выступает как мощное информационное поле, посредством которого каждый человек бессознательно связан со всем человечеством (прошлым, настоящим и будущими поколениями), со всей Вселенной.

Важный вклад внес Абрахам Маслоу (о его роли в развитии гуманистической психологии уже говорилось). Он провел исследование опыта людей, у которых были спонтанные мистические или, как он их называл, «пиковые переживания». В традиционной психиатрии к любому такому опыту обычно относятся как к серьезной психопатологии. В своем исследовании Маслоу показал, что спонтанные «пиковые переживания» часто оказывались благотворными для испытавших их людей, впоследствии они выказывали отчетливую тенденцию к «самореализации» или «самоактуализации». Он предположил, что этот опыт относится к категории «выше нормы», а не ниже или вне ее, и тем самым заложил основы для психологии, исходящей из этой предпосылки.

Другим важным аспектом работы Маслоу был анализ человеческих потребностей и пересмотр теории инстинктов. Он считал, что высшие потребности представляют важный аспект человеческой личности, что их нельзя рассматривать как производные от низших инстинктов. По его мнению, высшие потребности играют существенную роль в психическом здоровье и развитии болезней.

Высшие ценности (метаценности) и стремление к ним (метамотивация) свойственны природе человека; признание этого факта необходимо для любой теории человеческой личности. Высшие потребности в понимании смысла жизни, в самореализации и самоактуализации, в духовности свойственны природе человека, и лишь неблагоприятные факторы социальной и индивидуальной жизни на какое-то время заглушают их и отодвигают на задний план.

Таким образом, истинной отличительной чертой трансперсональной психологии является *модель человеческой души*, в которой признается значимость *духовного и космического измерений и возможностей для эволюции сознания*.

Мощным рычагом для нового движения послужили клинические исследования с применением методов голотропного погружения и ребефинга (С. Грофф). В трансперсональном мировоззрении выделяют следующие уровни:

- ◆ **Физический** — неживой материи, энергии.
- ◆ **Биологический** — живой, чувствующей материи/энергии.
- ◆ **Психологический** — ума, эго, логики.
- ◆ **Тонкий** — парапсихологических и архетипических явлений.
- ◆ **Причинный** — характеризующийся совершенной трансценденцией.

- ◆ *Абсолютное сознание* — Вселенная представляет собой интегральную и единую сеть этих взаимосвязанных, взаимопроникающих миров, поэтому не исключено, что при определенных обстоятельствах человек может восстановить свою тождественность с космической сетью и сознательно пережить любой аспект ее существования (телепатия, психодиагностика, видение на расстоянии, предвидение будущего и т. д.).

Трансперсональный подход к человеку С. Гроффа

Эмпирическое подтверждение трансперсональному подходу к пониманию человека дали тридцатилетние исследования *Станислава Гроффа*. Он доказал, что в сфере человеческого сознания нет четких пределов и ограничений. Вместе с тем полезно выделить четыре области психики, лежащие за пределами нашего обычного опыта сознания:

- ◆ сенсорный барьер;
- ◆ индивидуальное бессознательное;
- ◆ уровень рождения и смерти (перинатальные матрицы);
- ◆ трансперсональная область.

По мнению Гроффа, трансперсональные явления обнаруживают связь человека с космосом (взаимоотношение, в настоящее время непостижимое), когда глубокое исследование индивидуального бессознательного становится эмпирическим путешествием по всей Вселенной, а сознание человека выступает за обычные пределы и преодолевает ограничения времени и пространства.

Эти переживания ясно указывают, что каким-то необъяснимым пока образом каждый из нас имеет информацию обо всей Вселенной, обо всем существующем, каждый имеет потенциальный эмпирический доступ ко всем ее частям и в некотором смысле является одновременно всей космической сетью и бесконечно малой ее частью, отдельной и незначительной биологической сущностью.

Люди, переживающие трансперсональные проявления сознания, начинают догадываться, что оно не является продуктом центральной нервной системы и что как таковое присуще не только людям, а представляет собой первостепенную характеристику существования, которую невозможно свести к чему-то еще или откуда-то еще извлечь. Человеческая психика соразмерна всей Вселенной и всему существующему.

Хотя это кажется абсурдным и невозможным с точки зрения классической логики, человеку свойственна странная двойственность: в некоторых случаях людей можно с успехом описать как отдельные материальные объекты, как биологические машины, т. е. приравнять к их телу и функциям организма. Но в других случаях человек может функционировать как безграничное поле сознания, которое преодолевает пределы пространства, времени и линейной причинности.

Чтобы описать человека всесторонне, мы должны признать парадоксальный факт, что он одновременно и материальный объект, и обширное поле сознания. Люди могут осознавать себя самих с помощью двух различных модусов опыта. Первый из них можно назвать *хилотропическим сознанием*: он подразумевает знание о себе как о физическом существе с четкими границами и определенным сенсорным диапазоном времени в мире материальных объектов. Другой, эмпирический,

модус называется *холотропическим сознанием*: он подразумевает поле сознания без границ, которое имеет неограниченный опытный доступ к различным аспектам реальности без посредства органов чувств.

Жизненный опыт, очерчиваемый хилотропическим модусом, в конечном счете лишен завершенности и чреват потерей смысла, хотя может обходиться без больших эмоциональных невзгод. А выборочный и исключительный фокус на холотропическом модусе несовместим (в то время, пока такое переживание длится) с адекватным функционированием в материальном мире.

Рассмотрим более подробно результаты исследований, полученные Гроффом. Как уже отмечалось, он обнаружил, что когда человек от уровня сознания начинает проникать в область своей бессознательной психики, то обнаруживает следующие уровни:

- ◆ сенсорный барьер;
- ◆ индивидуальное бессознательное;
- ◆ уровень рождения и смерти (перинатальные матрицы);
- ◆ трансперсональная область.

Большинству людей доступны переживания на всех четырех уровнях. Эти переживания можно наблюдать во время сеансов с психоделическими препаратами или в экспериментальной психотерапии, когда задействуются дыхание, музыка (это ребефинг, голотропное погружение), работа с телом. Этому способствуют самые разнообразные религиозные обряды, восточные духовные практики. Много случаев такого рода можно наблюдать во время спонтанных эпизодов неординарных состояний сознания.

Кратко охарактеризуем каждый из этих уровней.

Всякая техника, дающая возможность эмпирически, т. е. опытным путем, войти в сферу бессознательного, будет вначале активировать органы чувств: разнообразные физические ощущения в теле (*физический барьер*); безадресные, по-видимому, ранее часто сдерживаемые эмоции (человеку хочется плакать или смеяться без какого-либо конкретного повода — *эмоциональный барьер*); зрительные образы (цветные пятна, геометрические формы, какие-либо пейзажи могут мелькать в поле зрения за закрытыми веками — *образный барьер*). Изменения в слуховой зоне могут проявляться как звон в ушах, жужжание, звуки высокой частоты, это сопровождается необычными осязательными ощущениями в разных частях тела и т. п. Все эти сенсорные переживания и представляют тот *сенсорный барьер*, который необходимо преодолеть, прежде чем начнется путешествие в бессознательную сферу психики.

Следующее — область индивидуального бессознательного (*биографический уровень*). Это все что угодно из жизни человека: какой-то неразрешенный конфликт, вытесненное из памяти и не интегрированное в ней травмирующее переживание, всплывающее из бессознательного, любые события или обстоятельства жизни с момента рождения человека до настоящего момента, имеющие высокую эмоциональную значимость как переживания. Все это реально переживаются заново.

Воспоминания проявляются не по отдельности, а образуют динамические сочетания — *системы конденсированного опыта* (СКО). Это — динамическое сочетание воспоминаний (с сопутствующими им фантазиями) из различных периодов жизни человека, объединенные сильным эмоциональным зарядом одного и того же ка-

чества, интенсивными телесными ощущениями одного и того же типа. Психологические и телесные травмы, пережитые в течение жизни, могут быть забыты на сознательном уровне, но хранятся в бессознательной сфере психики и влияют на развитие эмоциональных и психосоматических расстройств — на депрессию, тревожность, фобии, сексуальные нарушения, мигрени, астму и т. п. Психотравмы, сопряженные с опасностью для жизни, оставляют неизгладимый отпечаток.

Если на биографическом уровне индивидуального бессознательного с опасными для жизни ситуациями предстоит во время самоисследования встретиться только тем, кто в действительности пережил схватку со смертью, то на следующем уровне вопрос смерти универсален для каждого человека, поскольку при рождении все находилось хотя бы долю мгновения на грани смерти. Пусть полный спектр переживаний, связанный с этим уровнем, нельзя свести к повторному проживанию биологического рождения, родовая травма составляет саму суть процесса. Поэтому Грофф назвал эту сферу бессознательного перинатальной.

Переживания смерти и нового рождения, отражающие перинатальный уровень бессознательного, весьма разнообразны и сложны. Проявляется такой опыт в четырех «базовых перинатальных матрицах» (БПМ), которые сформировались во время четырех клинических стадий биологического рождения.

► **Перинатальные матрицы** — это глубинные структуры бессознательной психики, в которых содержится информация о переживаниях и ощущениях организма с момента зачатия до завершения рождения.

В обычных условиях они не осознаются человеком, хотя способны существенным образом влиять на его здоровье, психику, поведение и жизнь. С помощью специальных психологических методик (голотропное дыхание, ребефинг) каждый из нас может «проникнуть» в эти матрицы и осознать содержащуюся в них информацию и переживания в символической или реальной форме.

Биологическая основа *первой перинатальной матрицы* (БПМ-I) — опыт исходного симбиотического единства плода с материнским организмом во время внутриматочного существования. Приятные и неприятные воспоминания о пребывании внутри матки способны проявиться в конкретной биологической форме. Это могут быть переживания комфорта, безопасности, единения с матерью, с миром, удовлетворенности и спокойствия. *Вторая перинатальная матрица* (БПМ-II) закладывается в самом начале родов, когда плод периодически сжимается маточными спазмами, но шейка матки закрыта и выхода еще нет. Эту биологическую ситуацию во время самоисследования можно пережить снова или совершенно реально, или на эмоционально-символическом уровне: появляются ощущения возрастающей тревоги и надвигающейся смертельной опасности, могут возникнуть образы ужасного спрута или питона, который сжимает, сковывает все тело, либо образы подземелья, из которого невозможно найти выход, и т. п. Ситуация представляется невыносимой, безнадежной. Среди стандартных компонентов этой матрицы — мучительные ощущения одиночества, беспомощности, безнадежности, отчаяния и вины. БПМ-II притягивает воспоминания СКО о ситуациях, в которых пассивная и беспомощная личность попадает во власть могучей разрушительной силы и становится ее жертвой без шансов на спасение.

Третья перинатальная матрица (БПМ-III) отражает ту стадию биологического рождения, когда сокращения матки продолжают, но шейка ее уже открыта

и это позволяет плоду постепенно продвигаться по родовому каналу. Под этим кроется отчаянная борьба за выживание, сильнейшее механическое сдавливание, порой удушье. На конечной стадии родов плод может испытывать непосредственный контакт с такими биологическими материалами, как кровь, слизь, околоплодная жидкость, моча. Во время сеансов исследования себя помимо истинных реальных ощущений, связанных с борьбой в родовом канале, человек может испытывать и символические эмоциональные переживания: элементы титанической борьбы, образы стихийных бедствий, войн, схваток с дикими животными, столкновение с огнем, кровавые жертвоприношения, сильное сексуальное возбуждение, агрессию и пр. Тот факт, что на перинатальном уровне сексуальное возбуждение происходит в контексте смертельной угрозы, страха, агрессии и биологического материала, по мнению Гроффа, становится ключом к пониманию сексуальных отклонений. Во время третьей перинатальной матрицы ситуация уже не кажется безнадежной и человек принимает активное участие в происходящем, чувствует, что страдание имеет определенную направленность и цель, этот опыт борьбы смерти—возрождения представляет собой границу между агонией и экстазом, иногда слияние того и другого.

Четвертая перинатальная матрица (БПМ-IV) связана с непосредственным появлением на свет человека, когда мучительный процесс борьбы за рождение подходит к концу, продвижение по родовому каналу достигает кульминации и за пиком боли, напряжения и сексуального возбуждения следуют внезапное облегчение и релаксация. Ребенок родился и после долгого периода темноты впервые сталкивается с ярким светом дня или операционной. Как и в других матрицах, некоторые относящиеся к этой стадии переживания представляют точное воспоминание и переживание реальных биологических событий, происходящих при рождении, а кроме того, вспоминаются те специальные акушерские приемы, которые реально применялись при рождении данного человека. Символическим выражением последней стадии родов является опыт смерти—возрождения: проход от БПМ-III к БПМ-IV влечет за собой чувство полного уничтожения — физической гибели, эмоционального краха, интеллектуального поражения, мгновенного уничтожения всех прежних опорных точек в жизни человека. За этим опытом немедленно следует видение ослепительного белого или золотого цвета сверхъестественной яркости и красоты. Человек испытывает чувство духовного освобождения, спасения и чувствует себя свободным от тревоги, депрессии, вины, и это сопровождается потоком положительных эмоций, имеющих отношение к самому себе, другим или существованию вообще. Мир кажется прекрасным и безопасным местом, и интерес к жизни отчетливо возрастает.

Таким образом, перинатальный уровень бессознательного представляет собой многогранное и богатоеместилище эмоциональных состояний, телесных ощущений и мощной энергии. По-видимому, он функционирует как универсальная и отностительно недифференцированная потенциальная матрица для развития большинства форм психопатологии.

В той мере, в какой перинатальные матрицы отражают действительную травму рождения, можно ожидать существенного варьирования общего объема негативных элементов в разных случаях. Конечно же, есть разница между стремительными родами в лифте или в такси по пути в родильный дом и родами продолжительностью в пятьдесят часов с применением щипцов и других экстренных мер.

Рождение травмирует не только потому, что ребенок от райских безопасных условий в чреве матери переходит к неблагоприятным условиям внешнего мира, но и потому, что само прохождение через родовой канал связано с чрезвычайно высоким эмоциональным и физическим стрессом и невероятной болью. Понятно, что среди индивидов, чье рождение было схожим, одни могут быть относительно нормальны, тогда как другие будут проявлять психопатологию различного вида и разной степени. Резерв тяжких эмоций и телесных ощущений, вытекающих из родовой травмы, представляет только потенциальный источник ментальных нарушений; разовьется ли психопатология, какую специфическую форму она примет и насколько будет серьезной — все это решающим образом определится индивидуальной постнатальной историей и, следовательно, природой и динамикой систем конденсированного опыта (СКО).

Чуткое обращение с новорожденным, возобновление симбиотического взаимодействия с матерью, достаточное время, затрачиваемое на установление связи, — вот, наверное, ключевые факторы, способные нейтрализовать вред родовой травмы. Обнаруживается глубокая связь обстоятельств и паттернов рождения человека с общим качеством всей его жизни. Это выглядит так, что опыт рождения определяет фундаментальные отношения к существованию, мировоззрение, расположенность к другим людям, соотношение оптимизма и пессимизма, всю стратегию жизни, даже такие специфические черты, как доверие к себе и способность справляться с проблемами и проектами. Если ситуация рождения прошла без эксцессов и истощения, а постнатальный уход был правильным и чутким, человек остается с «почти клеточным» ощущением веры в себя в борьбе с препятствиями и в их преодолении. Те же, кто рождался при тяжелой общей анестезии, нередко отмечают, что они способны мобилизовывать достаточно энергии на ранних стадиях при большом начинании, но потом теряют сосредоточенность и чувствуют, что энергия рассеивается и исчезает, в результате им никогда не доводится испытать полную завершенность своего проекта.

Мануальное вмешательство или применение щипцов для ускорения родов приводит к образованию в чем-то схожего паттерна. Обладатели такого опыта способны работать с адекватной энергией на начальных стадиях проекта, но теряют веру в себя перед самым его завершением и вынуждены опираться на внешнюю помощь для «последнего рывка». Физиологический опыт рождения без анестезии подготавливает индивида к будущим серьезным превратностям и создает глубокую веру в свою способность справиться с ними. Но при патологических обстоятельствах «трудных родов» без серьезной фармакологии, которая могла бы облегчить страдания матери и младенца, рождение способно заложить паттерн тенденции к самоубийству.

Тяжелая анестезия, в свою очередь, способна запрограммировать индивида на поиски облегчения стрессов в наркотических состояниях и алкогольном опьянении. Так, тяжелое и длительное протекание начальной стадии родов (БПМ-II) может служить основной причиной склонности человека к депрессии, тревоге, отчаянию, отсутствию инициативы, потере интереса ко всему, к неспособности радоваться существованию, к подавленному сексуальному желанию, к отсутствию оргазма, к общей двигательной заторможенности. Типичные соматические проявления депрессии (проявления БПМ-II) — ощущения сдавленности, зажатости и ограниченности, удушья, напряжения и давления, головные боли, мигрень, за-

поры, сердечные расстройства, потеря интереса к еде и сексу. Биохимики открыли, что у людей, страдающих подавленной депрессией, в составе крови повышено содержание катехоламинов и стероидных гормонов, что обуславливает высокий уровень стресса, а это вполне соответствует картине БПМ-II, которая отражает сильную стрессовую ситуацию без внешних действий и проявлений. И если глубинную природу подавленной депрессии можно понять только по динамике БПМ-II, то связанные с ней и способствующие ее развитию СКО включают следующие биографические элементы: отдаление от матери; ее отсутствие или холодность; холод, голод в младенчестве и раннем детстве; ситуации подавления и наказания ребенка в семье, не допускающие сопротивления или извращения; чувство одиночества; ситуации, угрожающие жизни или телесной целостности индивида, когда он играл роль беспомощной жертвы.

Тяжелое, длительное или патологическое протекание родов в той фазе, когда ребенок проходит по родовому каналу (БПМ-III), способно привести к различным психопатологическим отклонениям: мазохизму, садизму, некрофилии, сексуальным отклонениям, гомосексуализму, самоувечьям, кровавому самоубийству (броситься под поезд, перерезать вены), изнасилованиям, агрессивности. Агрессивность крайних степеней связана с трудным процессом рождения как реакция на чрезмерную физическую и эмоциональную боль, удушье и угрозу жизни. Подобная жестокость по отношению к животному на воле привела бы его к вспышкам ярости и двигательной буре. А у ребенка, зажато в узком пространстве родового канала, нет способа вывести поток эмоциональных и моторных импульсов, так как он не может двигаться, сопротивляться, выйти из ситуации и даже кричать. Понятно поэтому, что огромный запас агрессивных импульсов и общего напряжения будет оставаться внутри организма в ожидании высвобождения.

Этот громадный резервуар задержанной энергии может позднее послужить основой не только агрессивности и насильственных импульсов, но и различных моторных явлений, которыми обычно сопровождаются многие психиатрические нарушения, такие как общее мышечное напряжение, тремор, судороги, тики и припадки. Перинатальные матрицы задействованы и в патогенезе серьезных психосоматических заболеваний, бронхиальной астмы, мигрени, головных болей, псориаза, желудочной язвы, гипертонии.

Глубинная основа артериальной гипертонии — запись в организме длительного эмоционального и физического стресса, связанного с биологическим рождением. На протяжении жизни к этому первичному запасу добавляются различные стрессы, что облегчает доступ перинатальных элементов в сознание. В итоге гипертония является психосоматической реакцией на все незавершенные гештальты стрессовых ситуаций в жизни индивида, включая его перинатальную историю, а не отражением только ближайших по времени обстоятельств.

Чтобы излечиться и от указанных болезней, и от психопатологических отклонений, в чем убедился на своем 30-летнем врачебном опыте С. Грофф, пациенту нужно снова прожить исходную стрессовую ситуацию во всей ее полноте, полностью ее осознавая, т. е. добиться чтобы природа и интенсивность сознательного переживания в точности совпали с бессознательным гештальтом-опытом, и тогда проблема будет решена, наступит излечение. Но переживание видоизмененной копии исходной стрессовой ситуации без доступа к тому уровню бессознательного, к которому она принадлежит, только отягощает проблему, а не решает ее. Так,

например, головная боль должна усилиться до предельной, непереносимой степени, сравнимой с болью, фактически пережитой во время рождения, — тогда это принесет внезапное взрывоподобное освобождение от мигрени, излечит ее полностью. Повторное проживание своего рождения с помощью методов ребефинга, голотропного погружения или психоделической терапии дает устойчивое излечение психосоматических заболеваний и психопатологических отклонений.

Патогенные последствия рождения определяются не только объемом и характером родовой травмы, но и тем уходом, который получает ребенок сразу после появления на свет. И это еще не все: эмоционально важные события последующей жизни также влияют на то, в какой мере динамика перинатальных матриц перейдет в проявленную патологию. Хороший материнский уход, удовлетворенность, безопасность и общее преобладание позитивных переживаний в детстве могут создать динамическую буферную зону, предохраняющую индивида от прямого возмущающего воздействия перинатальных эмоций, ощущений и энергии. И наоборот, продолжающаяся травматизация не только не дает этого защищающего экрана, но еще и добавляет материал к негативным эмоциям и ощущениям, накопленным на перинатальном уровне. Поэтому детские психологические травмы очень сильно влияют на всю последующую жизнь человека, на его поведение, ведут к болезням, психологическим отклонениям и проблемам. Из-за дефекта в защитной системе перинатальные элементы могут впоследствии прорваться в сознание в виде психопатологических синдромов.

Вместе с тем эмоциональные, психосоматические и межличностные проблемы имеют не только биографический и перинатальный элементы, но уходят корнями и в трансперсональную область. Что это такое?

По мнению Гроффа, трансперсональные явления обнаруживают связь человека с космосом. Можно предположить, что где-то в ходе перинатального развития происходит странный количественно-качественный скачок, когда глубокое исследование индивидуального бессознательного становится эмпирическим путешествием по всей Вселенной, когда сознание человека выступает за обычные пределы и преодолевает ограничения времени и пространства. Трансперсональные переживания интерпретируются испытывшими их как возвращение в прошлые исторические времена и исследование своего биологического и духовного прошлого, когда человек проживает воспоминания из жизни предков, из своих воплощений. Это предполагает не только преодоление временных барьеров, но и пространственных ограничений. Сюда относится опыт слияния с другим человеком в состоянии двуединства (т. е. чувство слияния с другим организмом в одно состояние без потери собственной самоидентичности) или опыт полного отождествления с ним, подстройка к сознанию целой группы лиц или расширение сознания до такой степени, что кажется, будто им охвачено все человечество. Сходным образом индивид может выйти за границы чисто человеческого опыта и подключиться к тому, что выглядит как сознание животных, растений или даже неодушевленных объектов и процессов.

Важной категорией трансперсонального опыта с трансценденцией времени и пространства будут разнообразные явления экстрасенсорного восприятия — например, опыт существования вне тела, телепатия, предсказание будущего, ясновидение, перемещение во времени и пространстве, опыт встреч с душами умерших

или со сверхчеловеческими духовными сущностями (архетипические формы, божества, демоны и т. п.).

В трансперсональных переживаниях люди часто получают доступ к детальной эзотерической информации о соответствующих аспектах материального мира, которая далеко превосходит их общую образовательную подготовку и специфические знания в данной области. Так, сообщения людей, испытавших это и переживших эпизоды эмбрионального существования, момент оплодотворения и фрагменты сознания клетки, ткани и органа, содержали медицински точные сведения об анатомических, физиологических аспектах происходивших процессов. Подобным образом наследственный опыт, элементы коллективного бессознательного (согласно Юнгу) и «воспоминания прошлых воплощений» часто содержат примечательные детали исторических событий, костюмов, архитектуры, оружия, искусства или религиозной практики древних культур (о чем человек знать никак не мог).

Трансперсональный опыт иногда включает события из микро- и макрокосма, из областей, недостижимых непосредственно человеческими органами чувств, или из периодов, исторически предшествовавших появлению Солнечной системы. Земли, живых организмов. Эти переживания ясно указывают, что каким-то необъяснимым пока образом каждый из нас имеет информацию обо всей Вселенной, обо всем существующем, у каждого есть потенциальный эмпирический доступ ко всем ее частям.

При трансперсональных переживаниях люди часто извлекают яркие и сложные эпизоды из других культур и других исторических периодов, проживают свои предыдущие жизни. По мере развертывания этих переживаний испытывающий их обычно узнает, что определенные лица в его настоящем напоминают важных участников из кармических ситуаций его прошлых жизней. В этом случае межличностные напряжения, проблемы и конфликты с этими людьми часто узнаются и интерпретируются как прямые следствия деструктивных кармических паттернов.

Повторное проживание и разрешение подобных кармических ситуаций-воспоминаний приводит к облегчению, освобождению от тягостных «завязок». Чувства же и поведение людей, в которых индивид во время трансперсональных переживаний увидел действующих лиц его прошлых воплощений, имеют тенденцию изменяться в специфическом направлении, совпадающем с курсом событий во время трансперсональных переживаний при ребефинге или голотропном погружении. Важно подчеркнуть, что эти изменения происходят совершенно независимо, даже если причастные к ним лица находятся за тысячи километров и отсутствовали контакт и общение с этими лицами. Это как раз проявление той синхроничности, о которой писал еще Юнг.

Таким образом, обнаруживается, что человек может функционировать как поле сознания, которое преодолевает границы пространства, времени и линейной причинности. Для того чтобы описать человека всесторонним способом, мы должны признать парадоксальный факт, что он одновременно и материальный объект, и обширное поле сознания. Люди могут осознавать себя самих с помощью двух различных модусов опыта. Это — хилотропическое и холотропическое сознание.

Первое присуще всем людям: оно подразумевает знание о себе как о вещественном физическом существе с четкими границами и ограниченным сенсорным диапазоном, которое живет в трехмерном пространстве и линейном времени, в мире

материальных объектов. Переживания этого модуса систематически поддерживают следующие базовые предположения: материя вещественна; два объекта не могут одновременно занимать одно и то же пространство; прошлые события безвозвратно утеряны; будущие события эмпирически недоступны; невозможно одновременно находиться в двух и более местах.

Другой, эмпирический, модус — холотропическое сознание (присуще немногим людям, имевшим «пиковые» и трансперсональные переживания). Он подразумевает поле сознания без определенных границ, которое имеет опытный доступ к различным аспектам реальности без посредства органов чувств. Переживания в холотропическом модусе систематически поддерживаются противоположными (в отличие от хилотропического модуса) предположениями: вещественность и непрерывность материи являются иллюзией; время и пространство в высшей степени произвольны; одно и то же пространство одновременно может быть занято многими объектами; прошлое и будущее возможно эмпирически перенести в настоящий момент; можно иметь опыт пребывания в нескольких местах сразу.

До сих пор традиционная психиатрия рассматривает всякое чистое переживание холотропического модуса как проявление патологии. Но этот подход устарел и неверен, ибо в природе человека отражена фундаментальная двойственность между опытом отдельного существования как материального объекта и опытом безграничного существования как недифференцированного поля сознания, т. е. и хилотропический, и холотропический модусы естественны. А психопатологические проблемы возникают из-за столкновения и негармоничного смещения этих двух модусов, когда ни один из них не переживается в чистом виде, не интегрируется с другим в переживание высшего порядка.

Эмоциональные, психосоматические и межличностные проблемы могут быть связаны с любым уровнем бессознательного (биографическим, перинатальным, трансперсональным), а иногда коренятся во всех. Существует множество симптомов, которые сохраняются до тех пор, пока личность не встретит, не переживет и не интегрирует те перинатальные и трансперсональные темы, с которыми связаны симптомы. Для таких проблем биографическая работа любого вида и продолжительности окажется неэффективной. Бывают также серьезные эмоциональные и психосоматические симптомы, которые не удается разрешить на биографическом и даже перинатальном уровне, в этом случае требуются трансперсональные переживания: повторное проживание попыток аборта, материнских болезней или эмоциональных кризисов во время беременности, переживание нежеланности своего рождения, опыта своих прежних воплощений, событий из жизни близких и далеких предков, — ибо именно эти события явились первопричиной теперешних бед и проблем человека.

Трансперсональная концепция В. Уилбера

Большой вклад в трансперсональную психологию внес Вен Уилбер, идеи которого представлены в его книгах «Спектр сознания» (1977), «Выше рая» (1981). Процесс эволюции сознания, согласно Уилберу, включает наружную дугу (движение от подсознания к самосознанию) и внутреннюю дугу (от самосознания к сверхсознанию).

Описание, которое дает этот исследователь наружной дуге, начинается со стадии плеромы, недифференцированного сознания новорожденного, в котором нет

времени, пространства и объектности, которое не знает разницы между самостью и материальным миром. Следующая стадия — уробороса — тесно связана с питательными функциями и предполагает первое, примитивное и незавершенное различие субъекта и материального мира. Стадия тифона характеризуется появлением обособленности и независимости своего тела, т. е. возникает самость тела — это с доминантой принципа удовольствия и инстинктивных побуждений.

Далее, с обретением слова, мыслительных и концептуальных функций начинается стадия речевого участия. Здесь самость отделяет себя от тела, становится ментальным и вербальным существом («Я мыслю и говорю», «Я мыслю, следовательно, я существую»). Этот процесс продолжается потом на ментально-эгоистической стадии, относящейся к развитию абстрактного и понятийного мышления и к идентификации с представлением о самом себе. Развитие личности завершается на стадии кентавра, т. е. высокоупорядоченной интеграции Эго, тела, личности.

Уровень кентавра — самый высокий уровень сознания, который признается западной механической наукой, в то время как любые другие более высокие состояния сознания либо не считаются существующими, либо их называют патологическими. Но уилберовская модель эволюции сознания не заканчивается стадией кентавра. В этом он видит переходную форму, ведущую к трансперсональным сферам бытия, которые так же далеки от эго-разума, как тот далек от тифона.

Первой из этих сфер эволюции сознания является нижний тонкий уровень, включающий астрально-медиумическую область. Здесь сознание, отделяя себя от разума и тела, способно превзойти обычные способности ума. Сюда относятся опыт «оставления тела», оккультные явления, аура, астральные путешествия, предвидение, телепатия, ясновидение, телекинез и т. п.

Высший тонкий уровень — область подлинной интуиции, символического видения и архетипических форм. За высшим тонким уровнем лежит каузальная сфера. Ее нижний уровень включает божественное сознание, источник архетипических форм. В высшей каузальной сфере происходит коренная трансценденция всех форм, которые соединяются в безграничном слиянии Бесформенного Сознания.

На уровне предельного единства сознание полностью пробуждается к своему изначальному состоянию, которое есть основа, сущность всего существования — грубого, тонкого и каузального. «В этой точке весь мировой процесс проявляется от момента к моменту как собственное бытие носителя сознания, вне которого и прежде которого нет ничего». Это предельное состояние, к которому тяготеет вся космическая эволюция.

Согласно модели Уилбера, феноменальные миры создаются из первоначального единства путем постепенной редукции и прогрессивного свертывания высших структур в низшие (из каузальных структур в тонкий мир, оттуда — в наш мир грубой материи). Уилбер показывает, что мотивирующей силой на всех стадиях эволюции является целенаправленное стремление человека к исходному космическому единству. Из-за врожденных ограничений этот процесс идет такими путями, которые приводят лишь к неудовлетворительным компромиссам, что порождает отказ от ранее использованных уровней и трансформацию на следующей стадии. Каждый новый уровень высшего порядка становится еще одной подменной, пусть и более близкой к Реальному, — до тех пор, пока душа не укоренится в сверхсознании, а это единственное, чего она желала с самого начала.

Психотерапевтические методы в трансперсональной психологии: ребефинг, голотропное дыхание

В трансперсональной психологии в качестве экспериментальных методов исследования, самоисследования и психотерапии выступают психотехнологии ребефинга, голотропного дыхания, медитации.

Термин **ребефинг** можно перевести с английского как «второе рождение», «возрождение». Это верно не только в переносном смысле (человек освобождается от того, что было сделано в его жизни неправильно, что подавлено, он получает новый приток энергии, активности, как бы заново рождается), но и в прямом: человек заново может пережить те реальные ощущения и ситуации, которые он испытывал во время своего действительного рождения, и тем самым нейтрализовать те глубинные бессознательные причины, которые негативно влияли на его жизнь, здоровье, поведение, состояние.

Метод ребефинга — способ вскрытия и поиска потаенных бессознательных комплексов (подавленных переживаний, психологических травм, желаний, неправильных действий) и гармонизации внутреннего мира, путь физического и душевного оздоровления, метод погружения в личное и коллективное бессознательное, выхода в трансперсональную область, общемировое информационное поле.

Для вытеснения из сознания и удержания в области бессознательного (в подавленном заторможенном состоянии) «нежелательных переживаний» тратится определенное количество психической энергии. Чем больше таких «подавленных очагов», тем больше жизненной энергии человека отвлекается на эту блокировку, в результате чего личность может испытывать определенный ее недостаток для своей жизнедеятельности, что проявляется в неудовлетворительном психическом и физическом самочувствии, в ослаблении активности и потере интереса, радости от жизни, в увеличении проблем, конфликтов и трудностей. Метод ребефинга позволяет вскрыть и устранить «скрытые очаги подавленных переживаний», освободить психическую энергию и направить ее для текущей деятельности, получая заряд активности, радости и наслаждения, великолепия самочувствия.

Ребефинг — это современный метод самопомощи. Он предполагает применение определенной техники дыхания для того, чтобы дать человеку позитивные и глубоко детализированные представления о его разуме, теле, эмоциях, в результате осознается, что же содержится в подсознании. Так вскрываются «очаги подавления», и сознание интегрирует, преобразует подавленное (то, что человек делал как-то неправильно) в общее чувство активности и хорошего самочувствия. Ребефинг дает возможность разуму и телу осторожно перестроить себя таким образом, чтобы увеличить ощущение счастья, эффективность деятельности, быть здоровым, ощутить внутреннюю гармонию личности.

Чтобы овладеть этим методом, надо пройти под контролем опытного специалиста 5–10 сеансов, а затем человек может заниматься совершенно самостоятельно. Процедура ребефинга базируется на 5 элементах:

1. Циклическое, связанное дыхание (без пауз между вдохом и выдохом).
2. Полное расслабление (мышечное и психическое).
3. Внимание к деталям, тотальное объемное внимание, не контролируемое сознанием, а отпущенное, свободное, внимание к тем ощущениям, которые приходят к вам от тела в данный момент времени, поддерживая контакт с телом.

4. Интеграция в радости, гибкость контекста. Интеграция — продвижение от негативного контекста к позитивному, от негативного восприятия и оценки ситуации к иному, гибкому, более положительному взгляду на ситуацию. Связное дыхание обладает способностью автоматической смены контекста (способа восприятия реальности).
5. Полное доверие к процессу ребефинга: в каждом процессе происходит именно то, что необходимо в этот момент данному человеку, полное доверие к себе, к своим ощущениям, к той пользе, которую они принесут здоровью и жизни. Не надо сознательно что-то контролировать, чем-то управлять, пусть ребефинг идет спонтанно, и он протекает именно так, как наиболее полезно для конкретного человека в данный момент.

Связное дыхание — это главный инструмент доступа к информации, находящийся в бессознательной части психики. В процессе ребефинга используются 4 типа дыхания; глубина, интенсивность и скорость течения психологических процессов напрямую зависят от глубины и частоты дыхания.

1. Глубокое и медленное дыхание. Оно используется для мягкого введения в процесс ребефинга. Может применяться не просто медленный вдох, а как бы растянутый. При таком дыхании тело расслабляется. В повседневной жизни его полезно использовать в самом начале какого-то негативного состояния, для нейтрализации неприятных чувств.
2. Глубокое и частое дыхание. Оно примерно в два раза чаще и глубже, чем обычное. Это основное дыхание при ребефинге, используется для подхода к комплексам бессознательного. Выдох расслаблен и не контролируется. Если вдох делается через рот, то и выдох тоже через рот, лучше дышать именно так. Форсирование или сдерживание выдоха, контролирование его может вызывать «тетанию» — напряжение и сокращение мышц рук, ног, лица, что является проявлением внутреннего сопротивления и боязни. Следует напомнить человеку, что не нужно ничему сопротивляться, пусть все идет спонтанно, а выдох должен быть расслабленным или перейти к третьему типу дыхания.
3. Быстрое и поверхностное дыхание. Оно похоже на «собачье», позволяет как бы расщеплять, дробить переживания на кусочки, ослабить и быстро преодолеть неприятные и болезненные переживания и ощущения. Этот тип дыхания — универсальный помощник в экстремальных ситуациях, когда эмоция доведена до предела и необходимо быстро ее «проскочить».
4. Поверхностное и медленное дыхание. Используется при выходе из ребефинга. Надо любить себя и не спешить «выскочить» из процесса, а выходить из него медленно, бережно.

Использование всех типов дыхания позволит достичь «интеграции», психологического облегчения и удовольствия.

Необходимо помнить, что чем более расслаблен выдох, тем выше качество процесса: для того, чтобы расслабить выдох, можно сделать вдох более резким. Дыхание необходимо осуществлять грудной клеткой, так как в ее мышцах «оседает» много эмоций.

В процессе ребефинга все пять описанных выше элементов должны задействоваться одновременно, реализуя трехэтапный принцип ведения процесса:

- ◆ исследуйте тончайшие изменения в своем теле;
- ◆ погружайтесь в самое сильное чувство;
- ◆ получайте удовольствие от этого чувства как можно сильнее.

Эффективному ребефингу способствует специально подобранная музыка.

Более резким и мощным способом проникновения в область бессознательного является метод **голотропного дыхания**, разработанный Гроффом, но заниматься им самостоятельно, без специалистов, противопоказано.

В процессе голотропного дыхания или ребефинга у человека могут возникать переживания следующих уровней:

1. Биографического: становятся доступными события вашей жизни, которые происходили с самого рождения и оказали наиболее значимое, часто негативное, воздействие на вашу психику и поведение, «всплывают» психологические комплексы, недозволенные желания, психотравмы, неприятные проблемы, вытесненные из области сознания в область бессознательного.
2. Перинатального: следы в бессознательной психике переживаний в период внутриутробного развития и рождения.
3. Трансперсонального: переживания прошлых жизней, исторических моментов прошлого, жизни предков и связи своих проблем с проблемами тех людей, происходит осмысление истинных ценностей жизни, своего предназначения, а также же единства и связи с космосом, человечеством.

Медитация

Медитация в переводе с латинского означает *размышление*. Это умственное действие, цель которого — приведение психики человека в состояние углубленности и сосредоточенности. Сопровождается телесной расслабленностью, отсутствием эмоциональных проявлений, отрешенностью от внешних объектов. Методы медитации многообразны.

Медитативная практика на Востоке существует практически во всех религиях: японское название медитации — дзен, китайское — чань. Она играет важную роль в индийской философии и йоге. Следует серьезно изучить соответствующую литературу, посвященную ей. Например, книга Ю. Лесняка «Медитация», написанная доступно, предназначена в первую очередь для молодых людей.

Медитация — особое состояние сознания, измененное по желанию человека. Все ее виды преследуют одну цель — сосредоточить внимание, чтобы ограничить поле своего сознания настолько, что мозг будет ритмично реагировать на тот стимул, на котором сосредоточился человек. Есть несколько способов достижения этого: можно сконцентрироваться на мыслях или физических ощущениях или на овладении телесными позами и дыханием, как в йоге. Существует и разновидность трансцендентальной медитации, которая основана на использовании мантры.

Мантра, обычно выбираемая «учителем» для ученика, состоит из таких звуков как О, М, Н, У, которые легко вступают в резонанс с электрической активностью мозга. Человек, удобно сидя или лежа в спокойном месте, закрыв глаза и глубоко дыша через нос, на каждом вздохе произносит мантру сначала вслух, потом все тише, думая только о слове, которое срывается с его губ, и ни о чем другом. Если вы

захотите еще больше приблизиться к восточной технике, выберите мантру, соответствующую вашей возрастной группе: от 16 до 18 лет — ЕМА; от 18 до 20 лет — ИНГ, от 20 до 27 лет — ОМ. Мантра произносится про себя до тех пор, пока человек не достигнет состояния полной расслабленности и «чистого сознания», из которого исключены все события и восприятия внешнего мира и которое граничит, по мнению приверженцев этой техники, с ощущением вечности. Это состояние называют самадхи, или озарение, просветление, которое дарит человеку новое понимание всей Вселенной, своей связи с ней. Регулярные занятия медитацией позволяют человеку познать себя, понять смысл своей жизни, отрешиться от бытовых проблем и негативных эмоций, развить скрытые способности человека, такие как ясновидение, телепатия, умение исцелять людей.

Рассмотрим одну из методик вхождения в медитативное состояние. Примите удобное положение, можно даже лечь. 1-й этап: вы сосредотачиваетесь на ощущении Я, можно начать с повторения собственного имени. 2-й этап: начинаете регулировать дыхание, и оно становится медленным, как во сне. 3-й этап: после установки дыхания начинаете снимать внутреннее напряжение, расслабляя тело, медленно переходите к наблюдениям за своим мысленным потоком. Замедляя мысленный поток, делаете мысли и ощущения вязкими. 4-й этап: снова внимание на теле, расслабляете лицо (сначала корень языка, затем губы, челюсть, брови), шею, плечи, руки и наконец все тело. 5-й этап: в расслабленном теле возникает ощущение тяжести и тепла, вы доводите это чувство до максимального уровня. 6-й этап: чувство тяжести и тепла размываете и доводите до ощущения полного исчезновения тела. (Активное внимание человека переходит с физического уровня существования на астральный — энергополей, энергоинформационного мира чувств, желаний, с полным отключением в конце концов от физического уровня.)

7-й этап: сосредотачиваетесь на эмоциональных образах, фиксируясь на каком-либо чувстве, например радости, счастья, покоя и т. д. 8-й этап: доводите это чувство до максимума. 9-й этап: успокаиваете доведенные до экстаза чувства и размываете их. Могут появиться ощущения вязкости эмоций. (Здесь заканчивается работа на астральном уровне, и вы переходите на ментальный, где все объекты существуют в форме мыслеобразов.)

10-й этап: начинаете сосредоточиваться только на звуке АУМ, т. е. сознание и мысли переводятся в этот звук. По индийской традиции, такова первичная космическая вибрация, или священное имя Абсолюта, Бога. 11-й этап: усиливаете звук АУМ, чувствуете, как эта космическая вибрация пронизывает и наполняет весь ваш внутренний мир. Все ваши ощущения, которые еще остались, погружаются в эту вибрацию. (Здесь заканчивается работа на ментальном уровне, и вы начинаете переходить на уровень идейного мира, в котором все вещи существуют в форме идей, этот мир еще называют миром причин.)

12-й этап: до сих пор звук АУМ и все предыдущие состояния вызывались какой-то силой. Здесь нужно ее убрать. Подавляйте желания, добейтесь полной отрешенности. 13-й этап: постарайтесь ощутить состояние «Я есть» и по возможности глубже уйти в него. (Выполняя 13-й этап, вы выходите уже на информационный уровень — это совокупность всех предшествующих миров; он постоянен и нерушим, хранит в себе всю информацию, которая была и есть во Вселенной.)

14-й этап: ничего не делать, не желать, не хотеть, даже не вызывать состояние «Я есть». Здесь возникает ощущение абсолютной космической пустоты, вы попа-

даете в духовный мир, в котором человеческое Я находится в постоянном контакте с предыдущими мирами, взаимодействует с ними и контролирует их деятельность, но человеческая душа еще имеет свою индивидуальность, обособленность.

15-й этап: высшая реализация Я. Дойдя до этого уровня, вы почувствуете неизвестное ранее состояние пустоты и одновременно ощущение единственной реальности или бессмертия души. Вы попадаете в мир нирваны. Здесь человеческое Я не может существовать в обособленной форме, так как здесь оно теряет свою индивидуальность и сливается с вечным, бессмертным и бесконечным океаном космического сознания. Это уровень существования космического разума, вселенского сознания.

Все миры взаимопроникают друг в друга, и мы живем во всех них одновременно. Но у обычного человека сознание не подготовлено к тому, чтобы охватить все пласты Вселенной. Указанная методика позволяет даже не очень тренированному человеку, погружаясь в определенные состояния и отключаясь от более грубых, инертных миров, постепенно прийти до погружения в нирвану. Благодаря медитации перед человеком открываются неограниченные возможности внутреннего роста, духовной эволюции. Но следует предупредить, что, прежде чем заняться медитацией, следует по возможности в более полном объеме изучить историю, философскую базу и методы медитации. В противном случае даже долгие годы занятий ею не принесут ощутимых результатов.

Психогенетический подход Ч. Тойча

В определенной степени близок к трансперсональной психологии подход доктора Чемпиона Курта Тойча. Его представления о том, что генетический код еще до рождения человека определяет большую часть перспектив его жизни и основные паттерны поведения, постепенно получает признание в научных кругах.

Молекулы ДНК несут не только генетический код наследуемых биологических и физиологических особенностей организма, предрасположенности к определенным болезням, но и код, определяющий определенные модели поведения, склонность к определенным проблемам, событиям, жизненным трудностям. Вместе с информацией о внешности в ДНК сохраняется информация об опыте и жизненных ролях предков. Каждый человек имеет свое уникальное **основное внутреннее направление (ОВН)**. Это соединение генетических, бессознательных и сознательных факторов, в соответствии с которыми он движется по жизни, получает опыт и играет свои роли, независимо от сознательных реакций и интерпретаций.

Сознательные и бессознательные мысли в физическом плане представляют собой энергетическое излучение, энергетическую волну. (Как предполагают физики, мысль — это волна виртуальных фотонов, мельчайших ядерных частиц.) Излучения мозга не имеют ограничений во времени и пространстве. Энергетические волны мыслей каждого человека имеют свою специфическую амплитуду, интенсивность, диапазон частоты.

Психическое взаимодействие между людьми происходит на неосознаваемом уровне, поскольку информационно-энергетическое излучение мыслей одного человека способно проникнуть в бессознательную часть психики другого и оказать на нее влияние. Особенно тесно бессознательное взаимодействие и взаимовлия-

ние происходит между людьми, у которых энергетические излучения мыслей имеют похожие или совместимые амплитудно-частотные характеристики. Как правило, это родственники, родители и дети, супруги, близкие друзья. Таким образом, каждый человек неосознанно в большей или меньшей степени отражает подсознание другого, в результате и происходит бессознательное энергоинформационное взаимодействие.

Возможна передача информации и состояний из бессознательной сферы одного индивида в бессознательное другого (ребенка, супруга, друга, коллеги) и даже животных. Животные отражают психическое состояние своих владельцев. Окружающие человека предметы, его дом сохраняют волны своего хозяина, и частота их может угнетать или стимулировать нового их обладателя.

Таким образом, и сознательные и бессознательные желания, убеждения, переживания, мысли, помимо субъективного внутреннего состояния, всегда получают и объективное выражение. Оно обретает разные формы:

- ◆ энергетическое излучение (волна);
- ◆ действия человека;
- ◆ осознанные мысли, желания человек может внешне выразить и в словах;
- ◆ мысли могут выражаться внешне и через предметы (например, мысль конструктора в конце концов воплощается, объективируется в конкретном предмете, изделии, изобретении).

Другой человек, назовем его условно *«приемник»*, способен принять не только слова и действия собеседника: на бессознательном уровне происходит прием энергетического мысленного излучения. Сильнее всего воспринимается именно *«энергетическая волна бессознательных желаний и установок собеседника»*, хотя эта информация не осознается человеком-*«приемником»*, даже если она может оказать то или иное воздействие на его состояние, поведение. В редких случаях, когда интенсивность энергетического излучения мысли была велика и совместима, полученная информация может дойти до уровня сознания (например, вы почувствуете, что с вашим близким родственником в другом городе случилось что-то опасное).

Тойч отмечает, что этот естественный механизм бессознательного энергоинформационного взаимодействия между людьми в ряде случаев приводит к *«заражению»* бессознательными проблемами другого. Исследователь указывает, что можно выделить три способа реагирования:

1. *«Внутричеловеческий»*. Человек сталкивается с какой-то неразрешимой и болезненной для него проблемой, которую стремится «выгнать из сознания», поскольку она неприятна или запретна, тогда эта *«подавленная»* проблема превращается в бессознательный комплекс, который постепенно может проявляться как недомогание, злость, переживание, пьянство, болезни, смерть и другие формы, являющиеся генетически предсказуемыми.
2. *«Межчеловеческий»*. Проблема человека-*репрессора* *«загоняется»* в бессознательную часть его психики. Однако этот комплекс проявляется в виде энергетической волны и передается бессознательному другому человека-*экспрессора* (это может быть ребенок, супруг, друг). И тогда второй может ощущать подсо-

знательно и выражать внешне (через свою злость, болезни, пьянство и пр.) чужой стресс, записанный в подсознании репрессора, кажущегося спокойным, здоровым и необеспокоенным. Таким образом, экспрессор оказывается невольной жертвой чужих проблем, расплачиваясь за них порой здоровьем и жизнью, а репрессор — первоисточник и виновник проблем — остается здоровым и спокойным. Недаром концепцию Тойча называют концепцией виктимологии (от слова «жертва»).

3. «Генетический». Если существенная проблема не преодолена человеком и подавлена в «бессознательное», то возможна ее передача посредством генетического механизма на бессознательном уровне потомкам. И этот процесс передачи будет продолжаться до тех пор, пока не произойдет случайная модификация (где-то после седьмого поколения) либо пока один или несколько потомков не смогут решить эту проблему, не предпримут сознательную попытку все понять и преодолеть навязчивый паттерн проблем и поведения. Чем серьезнее проблема, чем она «греховнее», тем быстрее переходит к потомкам. Неустраненный стресс предка будет развиваться, так как он передается из поколения в поколение и усиливается новыми ситуациями. Этот бессознательный процесс может быть преодолен только путем внутреннего познания и сознательных действий человека. Таким образом, в ряде случаев человек неосознанно повторяет проблемы и судьбу своих предков, расплачиваясь своим здоровьем и судьбой за их ошибки, становясь невольной жертвой, имеющей специфическое ОВН.

«Излучение» ОВН притягивает взаимодополняющих людей. Жертва не может существовать без Преследователя, образ которого принимают люди, болезни, несчастный случай или смерть. Невысказанные команды, бессознательные ожидания, спрятанная враждебность, вина, страх или желание смерти «включают» потенциальных партнеров. Бесполезно решать конкретный конфликт: он будет проигрываться снова и снова в биографии Жертвы и ее потомков, определяя историю семьи до тех пор, пока ОВН Жертвы остается прежним. Нежелание человека повторить незадачливую судьбу своих родителей, страх, что в его собственной судьбе повторятся те же беды и конфликты, не спасает его, а, напротив, вызывает, провоцирует появление именно того, чего он опасается. Еще З. Фрейд писал о том, что страх — это подавляемое желание. Так, например, страх жены, что ее муж станет алкоголиком, как когда-то в детстве алкоголиком был ее отец, или ее страх, что муж окажется не тем человеком, о котором она мечтала, сочетается с желанием поймать супруга на неблагоприятном поступке, уличить его в злоупотреблении спиртным, что в конце концов спровоцирует частые выпивки мужа.

Таким образом, конфликты могут передаваться «по наследству», переходить из родительской генетической семьи в собственную, из поколения в поколение. Реальность этого признается все большим числом психологов и медиков.

Генетический подход Ч. К. Тойча позволяет выявить и осознать подобные унаследованные конфликты и проблемы, анализируя реальные биографические факты как самого человека (с его раннего детства) и особенности его воспитания, так и факты биографии его родителей, бабушек и дедушек, дядей и тетей, выявляя устойчивые, наследуемые, повторяемые паттерны поведения, повторяющиеся семейные проблемы и конфликты, своеобразный «генетический семейный код». Доктор Тойч утверждает, что человек во многом — жертва генетического кода и тех

проблем, что были у его предков; он невольно их повторяет, и если эти затруднения не будут решены данным человеком в его жизни, они неминуемо передадутся его детям, внукам и далее до тех пор, пока не будут устранены кем-то из потомков.

Осознание генетического кода, нежелательных семейных паттернов поведения (например, алкоголизм из поколения в поколение, когда дед, отец, сын, внук склонны к пьянству; или все женщины в роду выходили замуж по расчету и были несчастны в замужестве) вместе с выработкой и реализацией четкого плана практических действий, направленных на преодоление этих паттернов, позволяет человеку изменить свою жизнь к лучшему.

Тойч доказал своей терапевтической практикой на протяжении 30 лет, что ОВН, а следовательно и судьба человека, может быть изменено благодаря пониманию и сознательно направляемой систематической деятельности, связанной с реализацией Программы усовершенствования. Это точный пошаговый план преодоления нежелательного семейного, генетического кода, повышения продуктивности жизни, работы, улучшения здоровья. Тойч разработал для своих клиентов всестороннюю программу девиктимизации и достижения поставленных жизненных целей. Измененное с помощью *IDEAL*-метода ОВН позволяет человеку, его родным и близким прожить более успешно и счастливо. Следовательно, оказывается возможным избежать участи «жертвы кода», — правда, в том случае, когда человек осознает, выявит его и силой своей мысли и целенаправленной системой продуманных практических действий «перестроит» (хотя это и очень сложно).

Тойч заметил, что некоторые черты личности и поведение являются господствующими в одной генерации и отступают на задний план в другой. Поэтому подчас дети напоминают своих бабушек и дедушек больше, чем родителей, и повторяют нерешенные проблемы первых.

Главной задачей *всей* человеческой деятельности является очищение ДНК с помощью индивидуальных или коллективных усилий — сознательных или бессознательных. Потребность детей принимать на себя психологические проблемы старших связана с этим процессом. И в Библии говорится, что за грехи человека расплачиваются его дети, потомки до седьмого колена. Чем быстрее человек сумеет осознать этот «грех» предков и сумеет его решить или преодолеть, тем счастливее он сам и его дети, потомки.

Для преодоления нежелательного генетического кода полезны как общие рекомендации, разработанные Ч. Тойчем в его книге «Второе рождение, или Искусство познать и изменить себя», так и конкретные, разрабатываемые в каждом случае в зависимости от специфики семейного кода. Это программы усовершенствования с помощью психолога, владеющего *IDEAL*-методом Ч. Тойча.

В указанной книге этого автора подчеркивается:

Ваше личное, семейное, профессиональное и социальное положение есть следствия, которые не могут быть изменены без изменения вашего самосознания. Для получения наилучших результатов в кратчайший срок рекомендуем вам придерживаться следующих принципов: 1) считайте себя удачливым; 2) ни в шутку, ни всерьез не говорите и не думайте о себе плохо, не предрекайте себе неприятности и «гадости» (каждое слово и мысль, как зерно, попадает в бессознательное и «дает свои всходы», реализуясь в реальных событиях, — поэтому так важно иметь позитивное мышление, чтобы положительные оптимистичные мысли могли реализоваться в позитивных событиях; в противном случае негативные мысли о себе реализуются через некоторый интервал времени

в реальные негативные события); 3) не уклоняйтесь от принятия решений; 4) любите себя (или по крайней мере постарайтесь себе нравиться) и любите других людей (или по крайней мере постарайтесь, чтобы они вам нравились) — чем хуже вы будете думать и относиться к людям, тем хуже эти люди реально будут вести себя по отношению к вам, — они бессознательно отражают ваши негативные мысли-излучения и невольно реализуют их в негативных действиях по отношению к вам); 5) считайте все достижимым; 6) рассматривайте все события как благоприятные; 7) доводите начатое дело до конца; 8) живите широко, позволяйте себе излишества; 9) не позволяйте себе идти на компромиссы с собой, не довольствуйтесь малым, считайте, что вы имеете право на самое лучшее. Если ваше подсознание научит вас не довольствоваться малым, оно даст вам самое лучшее, обеспечит желаемое для вас положение на работе, в общественной жизни, в семье; 10) не делитесь ни с кем сокровенным; 11) не оправдывайтесь (когда человек оправдывается в своих действиях, он обычно пытается показать, что он не виноват; что он являлся жертвой каких-то обстоятельств, но чем чаще вы говорите, что были жертвой обстоятельств, тем больше вы в реальной жизни становитесь беспомощнее и чаще действительно становитесь жертвой внешних обстоятельств); 12) отстаивайте свои права; 13) контролируйте услышанное — остерегайтесь ненужной информации; если вы стремитесь к успеху, отключайтесь и не слушайте, когда кто-нибудь начинает предсказывать плохие события. Все, что вы будете думать и говорить о других, в конечном счете будет иметь отношение к вам; 14) будьте терпеливы. Каждый раз, чувствуя нетерпение по отношению к кому-либо, мы готовимся стать мишенью нетерпения со стороны кого-то еще. Важно быть терпеливым и по отношению к себе самому. Хотя вы посеяли в себе новые семена самоусовершенствования, в течение некоторого времени вы будете продолжать пожинать плоды ваших прежних убеждений и поступков. Приобретая новое сознание, следует помнить, что то, чему вы научились раньше, глубоко отложилось у вас в мозге. Поэтому вы будете сохранять старые знания, привычки поведения вплоть до успешного завершения вашей попытки перемениться. Верьте в себя, не унывайте; старайтесь развивать уверенность в себе. Внушайте себе приятные мысли по отношению к себе и другим. Увеличивайте чувство удовлетворения каждую минуту, час и день. Если вы не удовлетворены сегодня, завтра вы будете не удовлетворены еще больше. Это одно из правил подсознания. Учитесь быть счастливым. Начните прямо сейчас учиться быть довольным и собой, и своими взглядами, своей семьей, родителями, женой, детьми и даже собакой, своими способностями, начальником, коллегами. Улучшайте все, что можете или хотите. Остальное принимайте таким, какое оно есть.

Основные идеи гештальт-терапии Ф. Перлза

Фредерик Перлз (1893–1970) в период с 1930 по 1940 г. придерживался идей психоанализа, затем он порвал с ним и с 1946 г. начал разрабатывать идеи и метод своей гештальт-терапии. Его метод завоевал широкую популярность. Расхождения Перлза с Фрейдом касались скорее психотерапевтических приемов, чем основных положений второго о важности неосознаваемой мотивации, динамики личности.

Получив из гештальт-психологии представления об организме как целом, Перлз понял, что необходим подход, в котором индивид и его среда выступали бы постоянно взаимодействующими частями поля. При этом каждая деталь поведения рассматривается как постоянное взаимодействие элементов поля в интимных связях с целым. Ученый подчеркивает важность рассмотрения ситуации в настоящем, а не исследования причин в прошлом, как это делал Фрейд. Осознание человеком того, как он ведет себя в это мгновение, более важно, чем понимание того, почему он ведет себя таким образом.

Поэтому Перлз начал всматриваться в настоящее, в то, как люди приспосабливаются и живут в своем мире. При таком подходе терапия перестает быть системой извлечения значимой информации из памяти. Автор рассматриваемой концепции считал, что информация, необходимая для терапевтического изменения, содержится в непосредственном поведении пациента: как тот вступает во взаимодействие с терапевтом и проявляет себя в этом взаимодействии. Гештальт-психология помогла понять важность феноменологии текущего опыта. Ее основатели — В. Келер, К. Коффка, М. Вертгеймер — подчеркивали активность воспринимающего, который структурирует дискретные события и придает им смысл.

Перлз в своей практике использовал положения гештальт-психологии о том, что анализ частей не может помочь пониманию целого, поскольку целое определяется их взаимосвязью и взаимозависимостью. К. Левин рассматривал поведение как вектор всех сил, действующих в психологическом «жизненном пространстве». Главным отличием гештальт-терапии от других существующих методов является изучение психики с точки зрения целостных структур — гештальтов.

Организм приспосабливается к среде, достигая определенного равновесия и упорядочивания частей, и нельзя изменить что-то одно, чтобы при этом не изменились другие. В данном поле он выбирает для себя нечто значимое. И это становится фигурой, а все остальное — фоном. А выбирает организм то, что ему интересно и важно в данный момент.

Перлз полагал, что сознание человека не может воспринимать окружающий мир однозначно, с одинаковой концентрацией внимания на всех деталях. Важные и значимые события занимают центральное место в сознании, образуя гештальт (фигуру), а менее важная в данный момент информация отступает на задний план, создавая фон.

Ученый рассматривал человека как саморегулирующееся существо. Одно из основных положений его теории заключается в том, что каждый обладает способностью достигать оптимального равновесия внутри себя и между собой и средой.

Полное равновесие соответствует четкой фигуре (гештальту); отклонение от него ведет к разрушению отчетливых границ между нею и фоном.

Гештальт-терапия — это сложный синтез из психоанализа, экзистенциальной психологии, бихевиоризма (подчеркивание очевидного в поведении), психодрамы (отражение конфликтов), дзен-буддизма (минимум интеллектуализации и фиксирование на осознании настоящего).

Основными ее понятиями являются: отношение фигуры и фона, осознание потребностей и сосредоточение на настоящем, противоположности, функции защиты и зрелость.

Отношение фигуры и фона

В процессе саморегуляции здоровый человек из всего обилия информации выбирает ту, которая для него в данный момент наиболее важна и значима. Это фигура. Остальная информация временно отодвигается на задний план. Это фон. Нередко фигура и фон меняются местами. Если человек испытывает жажду, то стол, уставленный любимыми яствами, будет только фоном, а стакан воды — фигурой. Когда жажда удовлетворена, фигура и фон могут поменяться местами.

Отношение между ними — одно из центральных понятий гештальт-психологии. Перлз применял это положение к описанию функционирования личности.

В его понимании фигура выступает в качестве доминирующей потребности, а ритмическая смена фигуры и фона лежит в основе саморегуляции организма.

В качестве фигуры (гештальта) могут выступать желание, чувство, мысль, которые в данный момент преобладают над всеми остальными желаниями, чувствами, мыслями. Как только потребность удовлетворяется, гештальт завершается, теряет свою значимость и отодвигается на задний план, уступая место новому. Этот ритм формирования и завершения гештальтов является естественным ритмом жизнедеятельности организма, посредством которого он поддерживает свой динамический баланс, или гомеостаз.

Иногда потребность удовлетворить нельзя. В таком случае гештальт остается незавершенным, а поэтому не может уступить место другому. Такая потребность без реагирования становится причиной многих незавершенных проблем, которые через некоторое время начинают оказывать воздействие на текущие психические процессы. К примеру, если человек не выразил сразу и прямо свой гнев и злобу, то в последующем эти чувства не исчезнут, а проявятся в более скрытых и коварных формах. Полная блокировка незавершенных гештальтов может привести к неврозу. Не закончив одно дело, невротик принимается за другое, в результате оказываясь перед конгломератом незавершенных гештальтов, не будучи в состоянии определить, какое незавершенное дело важнее, какая потребность доминирующая, и тогда все действия оказываются неэффективными.

Задача гештальт-терапевта заключается в том, чтобы помочь пациенту осознать свою потребность, сделать ее более четкой (сформировать гештальт) и, в конечном итоге, нейтрализовать (завершить) ее.

Основным условием, необходимым для того, чтобы сформировать и завершить гештальт, является способность человека осознать себя и свою доминирующую потребность в данный момент. Этот принцип получил название «здесь и сейчас».

Человек, у которого много незавершенных гештальтов, незаконченных дел и ситуаций, не способен активно жить в настоящем, ему не хватает энергии и осознания, поскольку его внимание, мысли частично отвлечены незавершенными гештальтами. Важно сосредоточиться на осознании того, что переживается здесь и сейчас. Тревожность Перлз определял как напряжение между «сейчас» и «тогда». Неспособность принять ее заставляет невротика планировать, репетировать свое будущее. Это отвлекает от настоящего, постоянные репетиции создают неоконченные ситуации, вызывают тревогу: «А вдруг станет хуже?» Мысли о прошлом и будущем не дают человеку успешно функционировать и быть счастливым «здесь и сейчас».

Для удовлетворения своих потребностей человек должен быть в контакте с зонами своего внутреннего и внешнего мира.

Неврозы, как считал Перлз, возникают в результате сосредоточения индивидуума на средней зоне при исключении событий, происходящих во внутренней и внешней областях. Эту среднюю зону он называл зоной фантазий. Она содержит незавершенные гештальты из прошлого, а поскольку их деструктивная природа проявляется в настоящем, то невротика трудно жить в нем. Перлз утверждал, что корни невроза лежат в тенденции фантазировать (умничать) там, где нужно просто осознавать момент.

Саморегуляция организма зависит от степени осознания настоящего, от способности жить в полную меру «здесь и сейчас».

Смысл гештальт-терапии состоит не в том, чтобы исследовать прошлое в поисках замаскированных травм, а в том, чтобы помочь пациенту сфокусироваться на осознании текущего.

Осознавать означает фиксировать внимание на постоянно возникающих и исчезающих в собственном воображении фигурах. Перлз писал, что у человека существуют три зоны осознания: себя (внутренняя зона), мира (внешняя зона) и того, что лежит между тобой и миром (третья зона).

Он выделяет два критерия психологического здоровья и зрелости: опора на себя и переход на саморегуляцию, тогда как незрелый человек пытается манипулировать другими людьми и менять ситуации.

Для индивидов, достигших такой зрелости, характерны свободное изменение и отчетливое формирование фигуры и фона, выражение своих потребностей в формировании (контакт со средой) и завершение гештальта (уход из среды). Они знают о своих способностях и возможностях выбирать средства для удовлетворения потребностей, когда те возникают. Они осознают границы между собой и другими и внимательны к различению своих фантазий, касающихся других и среды, и того, что воспринимается в непосредственном контакте. Пути психологического роста Перлз видит в завершении ситуаций или гештальтов.

Противоположности

Речь идет о тех внутренних сторонах явлений, которые одновременно и предполагают, и исключают друг друга. Противоположности не просто существуют, а находятся в состоянии постоянного противоречия, борьбы между собой. Она и составляет внутреннее содержание, источник развития действительности.

Этот закон диалектики нашел свое применение в гештальт-психологии. Каждый из нас может одновременно и любить, и ненавидеть своих близких, испытывать чувство радости и огорчения при завершении дела, которому посвятил часть своей жизни. Но эти противоположности не являются неприемлемыми, а, наоборот, помогают сформировать и завершить гештальт. Полностью осознавая противоположные полюсы своего Я, своих стремлений и желаний, мы более глубоко начинаем осознавать и самих себя.

Противоположные стороны нашего Я в гештальт-терапии получили название Нападающего и Защищающегося.

Нападающий характеризуется авторитарностью, Защищающийся всегда оправдывается, чувствует свою уязвимость, бессилие. «Как и каждая пара “родитель—ребенок”, они борются за власть друг над другом, стремятся контролировать друг друга».

Одна из задач гештальт-терапии — используя закон единства и борьбы противоположностей, помочь пациенту выделить фигуру из фона, завершить гештальт и снова вернуть его в фоновое окружение.

Функции защиты

Индивидуум реагирует на угрозу или стрессовую ситуацию посредством защитных реакций. Это может быть уход от проблемы, искусственная невосприимчивость к ситуации или даже болезнь (истерия). По существу, вся жизнь человека состоит из каких-то трудностей и защитных реакций на них. Можно привыкнуть

к первым или, наоборот, ко вторым и прибегать к таким реакциям даже в тех случаях, когда никакая реальная опасность не угрожает.

Здоровые люди, которые способны четко сформировать гештальт и провести грань между собственным Я и окружающей средой, реагируют на возникающие трудности адекватно.

При возникновении невроза защитные механизмы искажаются и препятствуют росту личности. Перлз выделяет реакции слияния, ретрофлексии, интроекции и проекции.

При *реакции слияния* человек не может дифференцировать себя на фоне других, он не в состоянии четко определить, где заканчивается его Я и начинается Я другого человека. У таких людей граница собственного Я настолько размыта, что они с трудом отличают свои чувства, мысли и желания от чужих. Слияние делает невозможным формирование гештальта. По своей сути реакция слияния — это невротический механизм избегания контакта.

Ретрофлексия означает «обращение назад, на себя». Граница между личностью и средой смещается в сторону личности.

Если попытка удовлетворить свою потребность встречает сопротивление, то реагирующий таким образом индивид вместо того, чтобы направить энергию борьбы на изменение среды, направляет ее на себя. Тогда формируется отношение к себе как к постороннему объекту. Происходит разделение Я как субъекта и как объекта. Разделяя себя, человек с реакцией ретрофлексии становится и субъектом, и объектом своих действий. Все его усилия направлены не на борьбу с внешними трудностями, а на самоосуждение, самобичевание, в лучшем случае — на коррекцию собственных эмоций и поведения.

Интроекция — тенденция присваивать себе убеждения, способы мышления и поступки других людей без критики и попытки сделать их своими собственными. В результате граница между Я и средой переносится, перемещается внутрь Я. Индивидуум настолько занят усвоением чужих убеждений, что ему не удастся сформировать свою собственную личность. Все усилия такого человека направлены на примирение чужих идей, он буквально разрывается между ними на части. Приме-ром интроекций могут служить родительские поучения, которые усваиваются ребенком без критического осмысления их ценности.

При гештальт-терапии очень важно отличать интроекции от собственных убеждений пациента.

Проекция противоположна интроекции. Граница между собственным Я и средой смещается в сторону второй. Проекция — это тенденция переносить собственные ошибки и ответственность за то, что происходит внутри Я, на других, на окружающую среду. Такой человек считает, что окружающий мир холоден и безразличен к нему, что именно он, этот мир, виноват в его неустроенности, безынициативности, неудачах.

В то время как интроецирующий субъект делает полем битвы свое Я, проецирующий — окружающий мир. Каждый поступок — это гештальт, и более важно осознать, как совершается этот поступок, а не почему он совершается.

Зрелость

Зрелость, или психическое здоровье, — это способность перейти от опоры на среду и от регулирования средой к опоре на себя и саморегуляцию. Для того чтобы

достичь зрелости, индивидуум должен преодолеть свое стремление получать поддержку из окружающего мира и найти новые источники поддержки в самом себе.

Главным условием как для опоры на себя, так и для саморегуляции является состояние равновесия. Достичь его возможно при осознании иерархии потребностей. Саморегуляция опирающегося на себя человека характеризуется свободным протеканием и отчетливым формированием гештальта. Таков путь к зрелости. Перлз писал: «Есть только один путь к зрелости — это становиться реальным, учиться иметь позицию, развивать собственный центр. Я есть то, что я есть, и в этот момент я не могу быть не чем иным, кроме того, что я есть... Я даю вам гештальт-терапевтическую молитву, может быть, она будет вас направлять. Молитва гештальт-терапии такова: “Я делаю свое, а ты делаешь свое. Я в этом мире не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям, а ты в этом мире не для того, чтобы соответствовать моим. Ты есть ты, а я есть я. А если нам случится найти друг друга — это прекрасно. Если нет, этому нельзя помочь”».

Если индивидуум не достиг зрелости, то он, вместо того чтобы попытаться самому удовлетворить свои потребности и брать ответственность за свои неудачи на себя, более склонен манипулировать своим окружением.

Зрелость наступает тогда, когда человек мобилизует свои ресурсы для преодоления фрустрации и страха, возникающих из-за отсутствия поддержки со стороны окружающих. Ситуация, в которой он не может воспользоваться такой поддержкой и опереться на себя самого, называется тупиковой. Зрелость заключается в умении пойти на риск, чтобы выбраться из тупика. Некоторые люди, не способные (или не желающие) действовать таким образом, берут на себя защитную роль «беспомощного» или «дурачка».

Понятие зрелости связано с понятием социального созревания. Большинство молодых людей в социальном отношении взрослеют очень медленно. Точнее, многие молодые люди не спешат становиться взрослыми и брать на себя их обязанности.

Перлз полагал, что для этого человек должен тщательно, как бы снимая кожуру с луковицы, проработать все свои невротические уровни.

Первый уровень — клише — отличается стереотипностью и конформностью поведения. Второй — искусственный, где доминируют роли и различные игры. Здесь человек, пытаясь получить поддержку, манипулирует другими. Далее — уровень тупика, который характеризуется отсутствием поддержки и неумением в достаточной мере опереться на себя. Здесь человек переживает пустоту: все, что раньше было важным, стало ненужным. И тут некоторые люди вновь возвращаются к уровню клише, знакового существования и ролевой игры.

Следующий уровень — внутренний взрыв. Только на нем серьезно затрагивается истинное Я, «похороненное» до этого под толстым слоем защиты. Старая личность умирает, а высвободившаяся энергия проявляется в четырех вариантах взрыва:

- ◆ горя и печали;
- ◆ гнева;
- ◆ оргазма у людей, сексуально заблокированных;
- ◆ смеха и радости.

Не следует контролировать энергию этих взрывов.

Пятый уровень — взрывной — внешний взрыв. Подлинная личность осознает и его.

Задача гештальт-терапевта заключается в том, чтобы помочь пациенту осознать свою потребность, сделать ее более четкой (сформировать гештальт) и нейтрализовать, завершить ее, а в конечном итоге помочь человеку выйти из тупиковой ситуации. Таким образом, основной целью является пробуждение скрытых возможностей человека при расширении осознания своих потребностей и содействии в продвижении пациента по пути к зрелости.

Если гештальт-терапия проводится в группе, то психотерапевт обычно работает с одним (реже с двумя) участником. Остальные члены группы могут идентифицироваться с «работающим» участником, оказывать ему эмоциональную поддержку, а в некоторых случаях — обеспечить обратную связь. Доброволец, находящийся на «горячем месте», должен обязательно соблюдать принцип «здесь и сейчас» и рассказывать о содержании своего осознания. Психотерапевту не нужно интерпретировать рассказ участника, а лучше следовать за ним, всячески поддерживая в попытках осознать свои чувства и поведение.

Техника гештальт-терапии включает ряд компонентов.

Расширение осознания. Используются упражнения, направленные на расширение осознания того, что входит в понятие «внутренняя и внешняя зоны». Руководитель группы просит участника закрыть глаза и, соблюдая принцип «здесь и сейчас», сконцентрироваться на внутреннем мире своего тела. Свое осознание участник начинает словами: «Сейчас я ощущаю...» и далее описывает свои ощущения, возникающие на поверхности кожи, в мышцах, во внутренних органах и т. д. Затем он получает задание открыть глаза и сфокусировать внимание на внешней зоне. Осознание окружающего мира также сопровождается словами: «Сейчас я осознаю...» и т. д. (Он предоставляет информацию об ощущениях, которые у него вызывают различные предметы, звуки, запахи и т. п.) Далее фокус внимания снова переключается на внутреннюю зону, и так поочередно.

Сначала эти упражнения могут показаться искусственными и нелепыми, но через некоторое время участники группы овладевают ими и без особого напряжения начинают работать со своими чувствами, поочередно фокусируясь то на внутренней, то на внешней зоне.

Следует подчеркнуть, что информация о процессе осознания еще не есть само осознание. Часто участники, особенно когда группа только что сформирована, не хотят говорить о своих переживаниях и ощущениях. Психотерапевт в таких случаях не должен настаивать, но может помочь вопросом, например, такого плана: «Что ты чувствуешь именно сейчас?» Участник группы не обязательно должен рассказывать все о своих ощущениях, главное — научиться осознавать их.

Участники гештальт-группы, наоборот, задерживают свое внимание на таких ощущениях, как напряжение мышц спины, тяжесть одной ноги, лежащей на другой, и пр., и вслух рассказывают о своих ощущениях.

Упражнения, направленные на расширение осознания, выполняются участником, находящимся на «горячем месте», совместно с психотерапевтом. Пациент получает задание попробовать осознать ощущения, возникающие у него во время дыхания, в определенной позе и т. п. Уже само задание заставляет человека действовать по принципу «здесь и сейчас»: он начинает рассказывать о своих ощущениях во время вдоха и выдоха, о тяжести, возникающей в скрещенных на груди руках,

и т. п. Психотерапевт не интерпретирует рассказ участника, но может усложнить процесс его осознания, спросив, например: «Знаешь ли ты, в какой позе сейчас находишься?» или «Знаешь ли ты, что сейчас улыбаешься?» По мере развития группового процесса такие вопросы могут задавать пациенту на «горячем месте» и остальные участники группы.

Интеграция противоположностей. Формирование и завершение гештальтов зависит от способности личности четко определить свои потребности и вступить в контакт со средой, чтобы удовлетворить их. Последний во многом зависит, во-первых, от умения разграничивать окружающую среду и свое Я и, во-вторых, от умения разграничивать отдельные аспекты своего Я, например ощущения, их истинность и полярность.

В одном человеке часто сочетаются пассивность и агрессивность, конформность и независимость, рационализм и альтруизм, робость и смелость, романтизм, мечтательность и сухой рационализм и циничность, искренняя нежность, ласковость и черствость, отчужденность, враждебность и даже жесткость. Борьба этих противоположных личностных качеств нередко формирует конфликт внутри нас самих.

Для гештальт-терапевта важно, чтобы пациент осознал свои противоречивые качества, а главное — осознал чувства, которые сопровождают борьбу этих противоположностей.

С этой целью используется метод «двух стульев». Участник садится сначала на один стул и начинает описывать свои ощущения с позиции Нападающего, потом пересаживается на второй стул, стоящий напротив, и выступает уже с позиции Защищающегося.

Нападающий обычно читает наравоучения, диктует своему оппоненту, что он «должен делать», «как должен себя вести», а Защищающийся объясняет, что он «может сделать», как ему «хочется себя вести». Получается диалог, в котором пациент воссоздает конфликт между своими полярными ощущениями и старается осознать их. Когда позиции внутреннего конфликта прочувствованы и осознаны, пациенту становится легче интегрировать их в своей личности.

Хотя упражнение по методике «двух стульев» является, по существу, индивидуальной работой на «горячем месте», исследования противоречий в этом случае можно вести вместе с группой. Это бывает особенно полезно, когда между членами группы возникают межличностные конфликты и когда они могут сами до конца осознать свои чувства и причины этих конфликтов.

Усиление внимания к чувствам. Осознание своих чувств должно быть непрерывным, но многие люди прерывают процесс осознания, как только дело доходит до неприятных переживаний, до тех чувств, которые пациент избегает осознавать. Иногда он охотно и продуктивно осознает те из них, которые реабилитируют его в какой-либо ситуации. Но как только дело доходит до чувств противоположного порядка, процесс прерывается. В подобных случаях психотерапевт должен помочь пациенту завершить незавершенный и травмирующий гештальт. Это важно, во-первых, потому, что та энергия, которая тратится на скрывание «неприятного» чувства, после реагирования на него может быть направлена на более продуктивные цели, и, во-вторых, это может прояснить противоположности, вовлеченные во внутренний конфликт, и интегрировать их в единое целое.

Иногда для того, чтобы легче осознать свои чувства, нужно усилить их или даже несколько утрировать, сделав более гротескными. В этом плане помогает методика «разыгрывание ролей». Участники по очереди разыгрывают роли, позволяющие им полностью выразить свои реальные чувства. Когда человек говорит не от себя, а от имени своего «героя», ему всегда легче осознать и высказать свои сокровенные переживания.

Психотерапевт должен обращать внимание не только на смысл слов, которые произносятся участниками, но и на их мимику, жесты. Перлз справедливо считал, что полностью подавить наши стремления и чувства невозможно. «Язык тела, — подчеркивал Кьелл Рудестам, — не является единственным видом невербального поведения, позволяющим вплотную изучить эмоции». Свои чувства пациент может выразить через рисунок, песню, танец и т. п.

Работа с мечтами (фантазией). Перлз считал, что фантазии представляют собой наиболее спонтанную продукцию, которая несет в себе уникальную информацию — фрагменты нашего Я, которые при обычном рассказе подавляются или от которых мы отказываемся сами.

В гештальт-терапии фантазии не анализируются и не интерпретируются психотерапевтом. Пациент сам исследует их. Работа эта включает в себя как минимум два компонента:

- ◆ перенос мечты на реальную почву;
- ◆ идентификация мечты со своей личностью.

Первый облегчается, если участник группы получает задание описать свою мечту в настоящем времени. Перлз утверждал, что каждый фрагмент мечты представляет собой отчужденную часть личности. Чтобы вновь «присвоить» их себе, человек должен идентифицировать объект мечты со своей личностью.

Другим вариантом этого упражнения является проработка отдельных фрагментов фантазии. По мнению Перлза, в гештальт-терапии нет необходимости работать с фантазией как таковой, достаточно отдельной ее части.

Если содержанием фантазии является спор, дискуссия, обсуждение противоположных точек зрения или чувств, то тогда возможно использовать методику «двух стульев». Участник «представляет» сначала одну крайнюю позицию, а потом вторую. Исследуя и осознавая их, он потом может объединить все в одно целое.

Принятие ответственности на себя. Сторонники гештальт-терапии считают, что причиной невроза часто является неспособность индивидуума полностью принять на себя ответственность за свои чувства, мысли и поступки, иными словами, неспособность принимать ответственность за свое Я.

Люди очень часто склонны перекладывать ответственность за свои негативные поступки и чувства на других: «Я пью потому, что такая напряженная жизнь», «Я изменяю тебе потому, что ты допекаешь меня своей ревностью» и т. п. Многие искренне считают, что в их пороках и неудачах виноваты не они сами, а другие люди или обстоятельства.

Тенденцию избегать ответственности за себя и возлагать ее на других Перлз называл «дырами в личности». Согласно автору, человек проецирует неприятные для него чувства вовне только тогда, когда не в состоянии осознать их в самом себе. В подобных случаях психотерапевт не спешит соглашаться с участником группы

в его доводах и оказывать ему поддержку в его сетованиях на судьбу. Наоборот, отказывая в поддержке, он заставляет пациента выискивать ресурсы внутри себя и, следовательно, принимать ответственность за свои чувства и поступки на себя.

В гештальт-терапии сопротивлением обозначается такая ситуация, при которой участник группы не выполняет те упражнения, которые предлагает ему терапевт. Но гештальт-терапевт, в отличие от аналитиков, не рассматривает сопротивление как барьер, который нужно обязательно разрушить и преодолеть. Перлз расценивает сопротивление прежде всего как нежелание индивидуума осознать свои негативные чувства. Целью же гештальт-терапевта является преобразование сопротивления в процессе осознания самого себя.

Сопротивление может проявляться в мышечном напряжении, неестественной позе, изменении голоса и т. п. В таких случаях терапевт может задать пациенту вопрос: «Слышишь ли ты, как изменяется твой голос?» или «Можете ли вы сейчас ощущать свою позу?»

Нежелание переживать болезненные чувства проявляется также и в изменении дыхания: оно становится поверхностным, неритмичным. В подобных случаях психотерапевт просит пациента дышать глубже и ритмичнее, а когда дыхание нормализуется, попытаться все-таки рассказать о своих истинных переживаниях.

Таким образом, гештальт-терапия не пытается разрушить сопротивление, она ориентирована на формирование у пациента понимания того, что оно как раз и скрывает те чувства, которые он избегает осознавать и которые особенно нуждаются в осознании.

Методики и упражнения гештальт-терапии направлены на расширение сознания, интеграцию противоположностей, усиление внимания к чувствам, работу с мечтами, принятие ответственности за самого себя и преодоление сопротивления.

Для гештальт-терапевта пациентом является человек, который хронически препятствует самому себе в удовлетворении собственных потребностей и достижении своих целей. У него неадекватные представления о своих возможностях и особенностях, а его прежний опыт не развил в нем внутренний источник опоры, позволяющий эффективно преодолевать трудности. Процесс саморегуляции протекает у него неэффективно, поскольку его личность расщеплена на множество изолированных частей.

Хотя гештальт-терапия формировалась как метод индивидуальной психотерапии, ее групповая форма стала наиболее распространенной. Однако формируемая в этом случае группа сильно отличается от какой-либо другой. Если Т-группы и группы встреч вовлекают в работу всех членов и поощряют взаимодействие между ними, гештальт-терапия представляет собой договорное общение группового лидера и отдельного участника, который добровольно решает стать пациентом, сев на так называемое эмоционально «горячее место», т. е. на стул, рядом со стулом терапевта. Остальные члены группы без комментариев наблюдают за процессом, взаимодействием терапевта и клиента. Хотя в некоторых упражнениях могут участвовать все члены группы, чаще всего им отводится роль молчаливых зрителей и выразителей групповой поддержки.

Ценность групповой работы Перлз видел в том, что члены группы, наблюдая за поведением работающего пациента, начинают лучше понимать себя и собственные проблемы, могут идентифицироваться с пациентом, находящимся на «горя-

чем месте». Кроме того, по принципу цепной реакции при возникновении сильного эмоционального переживания у одного участника аналогичные переживания могут возникнуть и у остальных. Таким образом, предполагается, что наблюдение само по себе способствует изменению.

Некоторые гештальт-терапевты используют групповое взаимодействие и поддержку в большей степени. «Горячее место» превращается в «блуждающее горячее место», на котором оказывается то один, то другой член группы. И хотя в течение определенного времени в работе задействован один человек, другие, если захотят, могут спонтанно вмешаться в разговор. Возрастает понимание того, что все происходящее в любой момент имеет какое-то отношение ко всем участникам, которые непосредственно вовлекаются в процесс и попадают под воздействие индивидуальной терапии.

Нейролингвистическое программирование (НЛП)

НЛП зародилось в 1972 г. в США как результат усилий студента-программиста Ричарда Бэндлера и преподавателя лингвистики Джона Гриндера, которые заинтересовались психотерапией и старались открыть секреты успехов выдающихся психотерапевтов: К. Роджерса, Ф. Перлза, В. Сатир, Э. Эриксона, а также выделить общие для них приемы и принципы психотерапевтического процесса.

Это программирование возникло как эклектический синтез различных психотерапевтических подходов (гештальт-терапии, гуманистической терапии, семейной терапии, эриксоновского гипноза, бихевиоральной и когнитивной терапии). Бэндлер и Гриндер вовсе не собирались открывать новую школу, они лишь хотели определить паттерны, используемые выдающимися терапевтами, и передать их другим. Их не интересовали теории, они создавали модели успешной терапевтической деятельности, которые работали на практике и которым можно было научиться.

С тех пор НЛП развивалось в двух направлениях. Во-первых, как процесс обнаружения паттернов мастерства в любой области человеческой деятельности. Во-вторых, как эффективный способ мышления и коммуникации, практикуемый выдающимися людьми.

Часть «нейро» отражает ту фундаментальную идею, что поведение берет начало в нейрологических процессах видения, слушания, восприятия запаха, вкуса, прикосновения и ощущения. Благодаря пяти своим органам чувств мы воспринимаем мир, извлекаем «смысл» из информации и затем руководствуемся им. Это предполагает не только невидимые мыслительные процессы, но и видимые физиологические реакции на идеи и события. Одно является отражением другого на физическом уровне. Тело и разум образуют неделимое единство, человеческое существо.

Часть «лингвистическое» в названии показывает, что мы используем язык для того, чтобы упорядочить наши мысли и поведение и вступать в коммуникацию с другими людьми. «Программирование» — указание на те способы, которыми мы организуем свои идеи и действия, чтобы получить результаты.

Подход к оценке человека в НЛП близок к гуманистическому:

1. За каждым действием скрывается позитивное намерение.
2. Никто из людей не ущербен и не испорчен.

3. Люди всегда делают наилучший выбор, доступный им в данный момент.
4. Люди уже располагают всеми необходимыми ресурсами. Им нужно лишь найти доступ к этим ресурсам в соответствующем месте и в соответствующее время.

Мир представляет собой бесконечное разнообразие всевозможных сенсорных проявлений, но мы способны воспринимать лишь очень малую их толику. И та часть, которую мы воспринимаем, фильтруется нашим уникальным опытом, культурой, языком, убеждениями, ценностями, интересами и предложениями. Каждый из нас живет в реальности, построенной из своих сенсорных впечатлений и индивидуального опыта жизни, и мы действуем, опираясь на то, что воспринимаем, — на свойственную нам модель мира.

Мир настолько широк и богат, что мы вынуждены упрощать его, чтобы осмыслить. Составление географических карт — хороший пример того, как мы осмысливаем окружение. Карты не лишены избирательности: они как несут в себе информацию, так и упускают ее, но они оказываются бесценными помощниками при исследовании территории. Карта — это не территория, которую она описывает. Мы обращаем внимание на те аспекты мира, которые нас интересуют, и игнорируем другие.

Человек реагирует на свою карту реальности, а не на саму реальность. Это означает, что работа с искажениями и ограниченностью карт клиента — задача НЛП.

Когнитивные процессы описываются понятием *репрезентативная система* (перцептивные системы, в которых кодируется и хранится информация о внутренних или внешних событиях). Визуальная (зрительная), аудиальная (слуховая) и кинестетическая (телесные ощущения) системы являются первичными репрезентативными, задействованными в западной культуре. Ощущения вкуса (вкусовая система) и запаха (обонятельная) не являются столь же важными и часто включаются в кинестетическую систему. Они часто служат в качестве мощных и очень быстрых связей с картинками, звуками и ощущениями, которые ассоциируются с ними.

Люди используют все три первичные репрезентативные системы постоянно, хотя осознают их не в равной степени и склонны предпочитать какие-то одни. Люди используют слова, чтобы описать свои мысли: таким образом, выбор слов будет показывать, какую репрезентативную систему использует человек. «Я не вижу выхода, все так неясно» (визуальная репрезентативная система), или «Все перепуталось, такое ощущение, что я зашел в тупик» (кинестетическая система), или «Зря я не прислушался к внутреннему голосу. Говорил же себе: “Не надо!”» (аудиальная система).

Способ мышления влияет на состояние тела, а то, как человек пользуется им, действует на то, как он думает. Люди систематически вращают глазами, переводя взгляд в различных направлениях в зависимости от того, как думают. Нейрологические исследования показали, что движения глаз по вертикали и горизонтали оказываются связанными с активизацией различных частей головного мозга. Эти движения называются латеральными глазными движениями. В практике НЛП они получили название глазных сигналов доступа, потому что являются визуальными сигналами, которые позволяют нам понять, как люди получают доступ к информации. Существует определенная внутренняя связь между движениями глаз и репрезентативными системами.

Когда мы визуализируем что-то из нашего прошлого опыта, глаза перемещаются вверх и влево (рис. 5.7). Во время конструирования картинки из слов или когда мы пытаемся «вообразить» себе нечто такое, чего никогда раньше не видели, наши глаза поднимаются вверх и вправо. Глаза перемещаются по горизонтали влево, когда мы вспоминаем звуки, и по горизонтали вправо — при конструировании их. При получении доступа к ощущениям типичным является движение глаз вниз и вправо. Когда вы разговариваете сами с собой, взгляд чаще всего направлен вниз и налево. Несфокусированный взгляд — прямо перед собой, когда собеседник смотрит на вас и не видит вас, — тоже говорит о визуализации.



Рис. 5.7. Как мы видим другого человека

Движения глаз происходят очень быстро, и следует быть наблюдательным, чтобы увидеть их. Они будут показывать последовательность репрезентативных систем, которые человек использует, чтобы ответить на поставленный вопрос.

Репрезентативные системы, ключи доступа и субмодальности, представляют собой важные кирпичики, из которых строится здание субъективного опыта. Неудивительно, что люди создают отличающиеся карты окружающего их мира. Они имеют различные ведущие и предпочитаемые репрезентативные системы, кодируют свои воспоминания с помощью различных субмодальностей.

Количество последних бесчисленно, однако в повседневной работе психотерапевту достаточно использовать только некоторые из них.

В зрительной модальности можно выделить следующие субмодальности:

- ◆ яркость;
- ◆ размер;
- ◆ цвет;
- ◆ контрастность;
- ◆ фокусировка;
- ◆ расстояние;
- ◆ объемность;
- ◆ подвижность и т. д.

В слуховой:

- ◆ высота тона;
- ◆ громкость;
- ◆ ритм;
- ◆ четкость;
- ◆ тембр звука;
- ◆ синхронность звука со зрительными восприятием и ощущением.

Основные кинестетические субмодальности:

- ◆ давление;
- ◆ движение;
- ◆ расположение;
- ◆ длительность;
- ◆ интенсивность;
- ◆ форма;
- ◆ температура и т. д.

Опыт показал, что изменение субмодальностей может не только корректировать восприятие мира, но и влиять на мышление и поведение человека. Так, например, усиление яркости воспринимаемого зрительного образа увеличивает интенсивность ощущений, а ослабление ее — наоборот. То же самое происходит при изменении размера воспринимаемой картины. С увеличением размеров ощущения обостряются, а с уменьшением становятся тусклее. Естественно, изменения субмодальностей должны соответствовать ожидаемому эффекту.

Если слова являются содержанием сообщения, то позы, жесты, выражение лица и тон голоса представляют собой контекст, в который помещаются сообщения, а вместе они образуют смысл коммуникации. Он представляет ту реакцию, которую вы получаете.

В НЛП это называется *присоединением и ведением*. Первое — изменение собственного поведения с тем, чтобы другой человек последовал за вами. Для психотерапевта это умение устанавливать раппорт, контакт, который предполагает полное эмоциональное приятие клиента и эмоциональный настрой вместе с ним. Для усиления раппорта могут использоваться приемы повторения, отражения («зеркального») всех компонентов внешнего поведения клиента: его позы, мимики,

громкости голоса, ритма речи и дыхания, используемого словаря и содержания высказываний, — т. е «следование» терапевта за клиентом.

Присоединение и ведение — это основная идея НЛП. Она включает в себя рапорт и уважение к модели мира другого человека. Предполагает позитивные намерения и является мощным инструментом продвижения к согласию или разделяемому результату. Для этого терапевту следует внимательно следить за пациентом и быть достаточно гибким в своем собственном поведении и реакциях.

Важная часть НЛП — это тренинг сенсорной чувствительности: на что обратить свое внимание и как изменить и расширить свои фильтры, чтобы можно было заметить те вещи, которые прежде вы не замечали. Таково сенсорное осознание настоящего момента. Во время общения с другими людьми это означает замечать слабые, но существенные сигналы, которые дают вам понять, как люди реагируют.

Чтобы оценить состояние клиента и тем более влиять на него, психотерапевт должен быть максимально чувствительным (сенсорная острота и наблюдательность) к его внешним проявлениям. Таковыми являются поза, жесты, мимика, пантомимика, интонации, громкость голоса, темп речи, цвет кожи, частота дыхания, пульса, тонус мышц, тонус губ и т. п.

Практически во всех техниках НЛП клиента просят подумать о проблемной ситуации и «войти в нее» («Отправьтесь сейчас внутрь себя и постарайтесь как можно полнее и ярче вспомнить все так, как было, как вы чувствовали себя в этот момент. Найдите в себе это чувство и, как только оно появится, кивните мне головой»).

Терапевт «калибрует» отрицательное состояние дискомфорта, страдания клиента и нейтрализует, прерывает его с помощью определенных методов и техник. В конце работы обязательно проверяется, испытывает ли еще клиент отрицательное состояние дискомфорта при воспоминании той же проблемной ситуации. Как правило, он чувствует себя уже более комфортно, у него отмечается так называемое «ресурсное состояние». Это — состояние подъема, бодрости, уверенности в своих силах. Терапевт в ходе работы помогает клиенту отыскать и закрепить его.

Сопоставление высказываний клиента с его невербальными реакциями позволяет терапевту оценить степень конгруэнтности, согласованности мыслей, слов, чувств, желаний, действий человека. Неконгруэнтное состояние обнаруживается в противоречивых сигналах, в несовпадении слов, интонаций, мимики, жестов и т. п., что отражает внутренний конфликт человека. НЛП описывает последний как (подобно гештальт-терапии) конфликт «частей» личности. Выделяют «творческую», «критическую» и «проблемную» части (эта ответственна за проблемное поведение — например, курение, переедание, страх и т. п.).

Приверженцы НЛП большое внимание уделяют работе с внутренними образами клиента. Таковы, например, актуализация образа прошлого события и погружение в соответствующее состояние; видение себя со стороны, просьба представить себя на воображаемом экране (состояние диссоциации); проигрывание в воображении желаемого действия; изменение субмодальностей образа (восприятие его в черно-белых тонах или ярких красках, изменение его яркости, удаленности, размеров, формы, локализации и т. п.), создание образов-символов, метафор, представляющих тот или иной субъективный опыт. Использование внутренних образов клиента, увязывание их с его эмоциональными состояниями и работа с ними через образы составляет специфику НЛП.

Например «техника взмаха» дает мозгу направление в его работе и может быть применена для чего угодно: для изменения настроения, избавления от вредных привычек, такого синдрома, как навязчивое состояние, и т. д. В основе метода лежит врожденное стремление человека перейти от «неприятного» к «приятному», от «неудовольствия» к «удовольствию». Этим стремлением обеспечивается равновесие, гомеостаз.

Техника такова:

1. Определите проблему, с которой вы потом будете работать. Это может быть симптом, вредная привычка, девиантное поведение и т. д.
2. Углубитесь в себя и определите пусковую картину (звуки, ощущения), предшествующую нежелательному поведению или симптому. Постарайтесь не включать себя в эту картину (диссоциация).
3. Теперь создайте второй образ, вторую картину, как если бы вы уже избавились от вредной привычки или нежелательного симптома. Отрегулируйте эту «картину» по размеру, цвету, контрастности.
4. «Взмах». Сначала представьте себе первую «пусковую» картину, большую и яркую. Потом в нижний правый угол поместите пока еще маленький и тусклый второй образ, вторую картину. Итак, вторая маленькая картина находится внутри первой большой. Теперь «махните» картины, т. е. мгновенно замените большую маленькой, и сделайте последнюю большой, яркой, контрастной. Очистите экран (или откройте глаза) и «махните» картины снова. И так пять раз.
5. Проверка. Вызовите первый нежелательный образ. Если «взмах» был эффективным, то это будет трудно сделать, а если удастся, то образ окажется тусклым, размытым, удаленным и, главное, неприятным.

Пример.

Предположим, что проблема, над которой вы собираетесь работать, — это привычка злоупотреблять алкоголем. Представьте себе картину, связанную с выпивкой или ритуалом выпивки. Это могут быть бутылки, стаканы, наполненные водкой, ваша рука, держащая полную рюмку, и т. д. Сейчас на время отставьте эту картину в сторону и создайте своим мысленным взором ситуацию или собственный образ, как если бы вы уже покончили с вредной привычкой. Наверное, это будет здоровый, уверенный в себе человек.

Теперь возьмите первую картину, сделайте ее большой, яркой, отчетливой и в нижний правый угол поместите маленькую, темную, расплывчатую вторую картину. Теперь быстро увеличьте размер, яркость и четкость этой маленькой картины до такой степени, чтобы она закрыла первую картину. Это — «взмах».

Как только вы «махнете» эти картины, полностью очистите экран, можете открыть глаза. Затем снова «вернитесь» внутрь себя и проделайте «взмах» еще раз. И так пять раз. Теперь попробуйте представить себе первую картину. Если «взмах» был эффективным, сделать это трудно. Картина будет постоянно исчезать, а если и появится, то окажется тусклой, далекой, а ощущения, связанные с ней, — блеклыми. Для того, чтобы «взмах» был эффективным, надо, чтобы в первой картине вы себя не видели, даже если у вас там несчастный, виноватый вид. А вот во второй желательнее быть самому.

При НЛП широко используется технический прием «якоря», т. е. образования условной связи в ее классическом варианте. Терапевт устанавливает ее между каким-либо состоянием клиента (например, ресурсным) и дополнительным стимулом, называемым «якорем». Таковым бывают прикосновение к определенному месту на руке клиента, специальный жест или изменение тона голоса терапевта.

«Якорь» — это ассоциативная связь. Подвенечное платье, песня вашей молодости, пожелтевшая фотография — все это «якоря», связанные с определенными переживаниями, чувствами.

Такую ассоциативную связь между стимулом и чувством можно создать искусственно. «Якорем» оказываются мимика, жест, интонация, прикосновение.

Техника такова:

1. Дайте клиенту возможность получить доступ к нужному переживанию в той полноте и глубине, как это только возможно.
2. В момент наиболее полного переживания введите дополнительный стимул, например коснитесь ладонью колена клиента.
3. Позаботьтесь о том, чтобы этот дополнительный стимул в последующем воспроизводился точно так же, иначе «якорь» не будет работать.

Метод «якоря» вместе с терапевтической коммуникацией может быть успешно применен при сексуальных дисгамиях (для усиления чувства), при фобиях (для уменьшения интенсивности переживания), при алкоголизме (условно-рефлексорная терапия) и т. п.

В НЛП различают состояния ассоциации и диссоциации — в зависимости от позиции наблюдения. Мы можем, образно говоря, находиться в своем теле и смотреть на окружение собственными глазами (состояние ассоциации) либо наблюдать себя со стороны, видеть себя в какой-то ситуации (состояние диссоциации). Состояние диссоциации помогает человеку пережить и преодолеть стресс, отрицательную эмоцию. В процессе общения возможно занять позицию другого, партнера по общению, и постараться увидеть ситуацию его глазами.

Визуально-кинестетическая диссоциация применяется при острых реактивных состояниях, половых дисгамиях, фобиях. Цель ее — устранить из переживаний их первоначальную эмоциональную насыщенность, переводя негативные воспоминания, облакающиеся в эйдетические образы (ассоциированное восприятие), в воспоминания, которые выражаются конструированными образами (диссоциированное восприятие).

Техника диссоциации:

1. Установите «якорь» для устойчивости комфортного состояния пациентки, находящейся рядом с врачом (П1).
2. Удерживая «якорь», предложите пациенту визуализировать перед собой, как в мгновенном снимке, свое прошлое Я, которое имелось непосредственно перед психотравмой (изнасилованием) (П2). Таким образом, пациентка сидит рядом с терапевтом, «видя» перед собой себя — более молодую.
3. Затем попросите пациентку представить себя сидящей позади себя (П3).

Итак, пациентка представляет себя (своим внутренним взором) трижды:

- ◆ сидящей рядом с врачом («актуальное тело»);
- ◆ сидящей впереди («более молодая» пациентка);
- ◆ сидящей позади («визуальная перспектива»).

Когда эта трехместная диссоциация осуществится, поставьте ее на «якорь».

4. Наконец (кульминация лечения), попросите пациентку снова пережить психотравмирующую ситуацию (сцену изнасилования), но наблюдая ее как бы со стороны (с позиции П3) и учитывая, что все происходит с ней более молодой (П2).

5. Когда картина изнасилования полностью просмотрена, предложите пациентке снова вернуться из позиции ПЗ в позицию П1, чтобы «визуальная перспектива», находящаяся сзади, интегрировалась с «актуальным телом».

6. Теперь попросите пациентку (П1 + ПЗ) пойти к себе «более молодой» (П2) и уверить ее в том, что она из будущего, что психотравма уже в прошлом, дать ей успокоение и чувство уверенности в себе.

7. Когда настоящая пациентка (П1) убедится в том, что та, «более молодая», пациентка ее понимает, позвольте им интегрироваться; пусть и эта «визуализация» станет частью пациентки в настоящем (П1 + П2). Если в какое-то время пациентка начинает реально (эйдетически) переживать свою психотравму, верните ее в положение ПЗ и позвольте обрести «якорь».

К универсальным и эффективным средствам НЛП относится рефрейминг (переформулирование). В контекстном рефрейминге к «проблемному поведению», на которое жалуется клиент, подбирается такая ситуация, в которой оно оказывается полезным, в смысловом — предлагается другой взгляд на проблему.

В основе рефрейминга лежат следующие базовые положения НЛП:

- ◆ любой симптом, любая реакция, любое поведение человека изначально несут защитный характер и поэтому полезны; вредными они считаются только в том случае, когда используются в неподходящем (несоответствующем) контексте;
- ◆ у каждого человека своя субъективная модель мира, которую можно изменить;
- ◆ каждый человек обладает скрытыми ресурсами, позволяющими изменить и субъективное восприятие, и субъективный опыт и, как результат, субъективную модель мира.

В теории НЛП распространено такое понятие, как «часть» личности (*субличность*), ответственная за то или иное поведение, за тот или иной симптом. Соответствующий прием позволяет добиваться хороших терапевтических результатов, так как по своей сути является диссоциацией, снижающей аффективную насыщенность переживаний целостного Я.

С «частью» можно вступить в контакт, задать ей вопросы, получить ответы. Естественно, вопросы пациент задает сам себе и сам же формирует ответы. Последние могут поступать в любой форме: в словах, в виде «картины», звуков, кинестетических ощущений. Опытный психотерапевт умеет улавливать и понимать эти невербальные признаки «ответов».

Данный метод хорош тем, что работа идет не с «содержанием» проблемы: при использовании скрытых ресурсов организма реорганизуются внутренние психические процессы человека и меняется его отношение к самой проблеме. Существует несколько техник рефрейминга (шестиступенчатый рефрейминг, контекстуальное переформирование и др.).

По сути, это работа с подсознанием.

Техника шестиступенчатого рефрейминга:

Часто применяется в работе с вредными привычками (алкоголизм), девиантными формами поведения (суицид, сексуальные девиации), навязчивыми состояниями и др.

1. Определите болезненный симптом, синдром или форму нарушения поведения.
2. Попросите пациента войти в контакт с его же «частью», ответственной за формирование и проявление этого симптома или отклоняющегося от нормы поведения. Для этого

предложите ему закрыть глаза, сосредоточиться на внутренних ощущениях и мысленно спросить себя: «Хочет ли “часть” меня, создающая этот симптом или нежелательное поведение (головную боль, навязчивый страх, злоупотребление алкоголем или табаком), говорить со мной».

Затем пациент внимательно следит за возникающими или, наоборот, исчезающими ощущениями (звуками, внутренними диалогами, «картинками», кинестетическими ощущениями).

Терапевт должен «увидеть» внешние невербальные признаки возникающего контакта: новую позу, резкое движение, иную мимику и т. п. Для большей достоверности следует заранее попросить пациента обозначить возникающий контакт с «частью» движением руки, кивком головы.

Предварительно следует рассказать пациенту про множество «частей», составляющих целое Я. Разъяснить, что каждая из них существует, в принципе, чтобы приносить ему пользу и только позже трансформируется в болезненный симптом или нежелательное поведение. «Высота опасна: можно упасть и разбиться». И как гиперболизация адекватного опасения — фобия высоты. «Осторожно переходи улицу: транспорт опасен». Трансформация — фобия открытого пространства, площадей.

3. Отделите симптом (поведение) от первоначального мотива (намерения). Другими словами, узнайте, для чего первоначально возникла данная «часть». Ответами могут быть: «Чтобы не попасть под автомобиль», «Чтобы не заразиться» и т. п. Это элементы психоанализа.

4. Найдите новую «часть» (новый способ), удовлетворяющую это первоначальное намерение. Можно найти два-три новых способа.

Для этого попросите пациента обратиться к своему внутреннему Я, точнее — к его «творческой части», с просьбой найти эти новые способы. Если «творческую часть» внутри себя отыскать не удастся, создайте ее.

Для этого попросите пациента вспомнить ситуацию, когда он был способен к творчеству и разрешал те же ситуации (осуществлял те же намерения) иными путями (например, не за бутылкой водки, а более рациональными и менее травмирующими способами). Если попытка удалась, «поставьте якорь». Если же пациент продолжает утверждать, что никогда не был склонен к творчеству, предложите ему вспомнить человека, к которому он относится с уважением и который способен к творчеству. Пусть представит себе этого человека (визуально, аудиально, кинестетически), а затем попросит его найти три хороших способа исполнить намерения.

5. Теперь предложите первоначально выделенной части (ответственной за симптом) использовать эти новые возможности (способы) для реализации своих намерений. Техника все та же: внутренний диалог с «частью».

Например: «Согласна ли ты, что эти три новые возможности для меня более удобны и полезны? Согласна ли ты использовать их взамен старых?».

6. Экологическая проверка. Пациент должен спросить себя, согласны ли все его части (все Я) с заключенным договором? Если возникают возражения, начните весь процесс сначала. При этом прежде всего выясните, в чем заключается возражение, и отделите его от намерения. Если же все части согласны, контракт заключен, процесс рефрейминга можно считать завершенным.

Одним из важных методов при НЛП является работа с метамоделью клиента, с его моделью, картой, образом реальности, которой он руководствуется в своей деятельности и которая порой может быть искаженной. Терапевт уточняющими вопросами (например: «Неужели никто никогда вас не понимал?», «Что случится,

если вы не выполните то, что должны? и т. п.) не только проясняет и уточняет информацию о клиенте, но и помогает ему преодолеть ограничения в восприятии действительности и самого себя, найти более адекватные цели и способы их достижения.

Чтобы добиться успеха в жизни, необходимо помнить три вещи:

- ◆ Во-первых, знать то, чего вы хотите, иметь ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации.
- ◆ Во-вторых, быть внимательным и держать свои чувства открытыми для того, чтобы заметить, что вы движетесь к результату.
- ◆ В-третьих, быть достаточно гибким, чтобы настойчиво изменять свои действия, пока вы не получите то, чего хотите.

Достичь успеха помогут следующие этапы:

1. Позитивная формулировка цели.

Подумайте о том, чего вы хотите, а не о том, чего не хотите.

Спросите: «Что я бы хотел бы иметь?», «Чего я в действительности хочу?»

2. Активная позиция.

Подумайте о том, что вы будете активно делать.

Спросите: «Что я буду делать, чтобы достичь своего результата?», «Как я могу начать и поддерживать процесс достижения результата?»

3. Конкретность.

Представьте себе результат настолько конкретно, насколько можете.

Спросите: «Кто, где, когда, что и как конкретно?»

4. Подтверждение.

Подумайте о сенсорно обоснованном подтверждении, которое даст вам понять, что вы уже получили то, чего хотели.

Спросите: «Что я увижу, услышу и почувствую, когда буду иметь это? Как я узнаю, что это есть у меня?»

5. Ресурсы.

Есть ли у вас подходящие ресурсы и выборы, необходимые для того, чтобы добиться вашего результата?

Спросите: «В каких ресурсах я нуждаюсь, чтобы добиться своего результата?»

6. Масштаб (рис. 5.8).

Имеет ли результат подходящий масштаб?

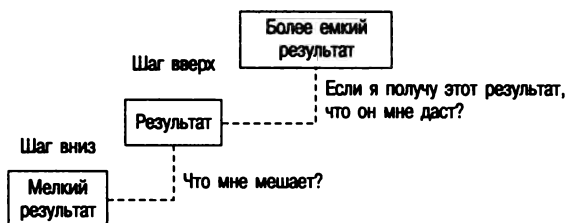


Рис. 5.8

Если он слишком велик, спросите: «Что мешает мне его получить?» и разбейте конечный результат на более мелкие. Сделайте их достаточно ясными и достижимыми.

Если же он слишком мал для того, чтобы быть мотивирующим, спросите: «Если я получу этот результат, что это мне даст?»

Двигайтесь вверх до тех пор, пока не найдете связь с таким результатом, который будет достаточно большим и мотивирующим.

7. Экологическая рамка.

Контрольные вопросы

1. Каким психологическим концепциям присущи такие представления:
 - ✧ «человек познающий»;
 - ✧ «человек реагирующий»;
 - ✧ «человек нуждающийся, противоречивый, конфликтный»;
 - ✧ «человек гармоничный, самоактуализирующийся»;
 - ✧ «человек как обширное поле сознания, духовное и космическое существо»?
2. Защитные механизмы психики — это хорошо или плохо? Какими они бывают?
3. Кратко охарактеризуйте этапы сексуального развития по Фрейду. Как они связаны с развитием личности? К каким ее изменениям приводит фиксация на том или ином этапе сексуального развития?
4. Какие качества свойственны самоактуализирующейся личности?
5. Какие закономерности управления поведением человека открыли бихевиористы?
6. Влияют ли перинатальные матрицы на поведение и здоровье человека? Охарактеризуйте сущность и особенности каждой перинатальной матрицы.
7. Что такое субличности и есть ли они у вас?
8. Каждому ли человеку свойственны коллективное бессознательное и архетипы? Какие архетипы известны?
9. Охарактеризуйте основные положения НЛП.
10. Каковы отличительные особенности гештальт-терапии?
11. Что такое личностные конструкты? Как они формируются, изменяются?
12. Почему теорию Ч. Тойча называют концепцией виктимологии?

Укажите правильные варианты ответов:

1. Суть инверсии заключается:
 - ✧ в приписывании другим людям собственных чувств;
 - ✧ в ориентации поведения на доступную цель;
 - ✧ в отрицании реальных фактов;
 - ✧ в выборе поведения, противоположного подавленному.
2. Выбор поведения, которое ориентировано на достижение более высокой цели, чем первоначально поставленная, но недостижимая и потому подавляемая, и преобразование подавленной энергии в другие виды деятельности, разре-

шенные в обществе, — это один из механизмов психологической защиты, называемый:

- ✧ замещением;
 - ✧ проекцией;
 - ✧ рационализацией;
 - ✧ сублимацией.
3. Чем сильнее у человека Я, тем выше его способность:
 - ✧ отыскивать реалистическое решение проблем;
 - ✧ руководствоваться принципом реальности;
 - ✧ регулировать конфликты между Оно и Сверх-Я;
 - ✧ все ответы верны.
 4. Бихевиористский подход рассматривает личность как результат:
 - ✧ постижения последствий своего поведения;
 - ✧ когнитивной интерпретации различных ситуаций;
 - ✧ конфликтов между подсознательными силами и реальностью;
 - ✧ взаимодействия между людьми.
 5. Согласно гуманистической теории, самореализация тесно связана:
 - ✧ с самоуважением;
 - ✧ с переоценкой своего Я;
 - ✧ с комплексом превосходства;
 - ✧ со способностью любить.
 6. Архетипы принадлежат:
 - ✧ к уровню личного бессознательного;
 - ✧ структуре сознания;
 - ✧ коллективному бессознательному;
 - ✧ уровню Сверх-Я.

Оцените, верны или неверны высказывания:

1. Вытеснение означает замену недостижимой цели другой, вполне достижимой; например, человек безропотно терпел претензии своего начальника, подавлял свое раздражение на работе, но неосознанно проявил его на более доступном объекте, дав пинка собаке или накричав на жену.
2. Рационализация — механизм психологической защиты, который состоит в том, что мы приписываем другим людям собственные чувства, неприемлемые с точки зрения нашего Сверх-Я.
3. Общее между когнитивным и бихевиористским подходами состоит в том, что они акцентируют внимание на когнитивной интерпретации ситуации или события, а не на последствиях поведения.
4. Согласно фрейдистской теории, некоторые черты личности — результат фиксации человека на определенной стадии либидо, не получившей полного развития.

Заполните пропуски:

1. Согласно концепции ... личность представляет собой совокупность приобретенных реакций.

2. Согласно ... психологии, в человеке заложена потребность к саморазвитию и самореализации.
3. По мнению ..., личность человека в значительной мере определяет, какова его оценка той или иной ситуации, а поведение зависит не от объективной ситуации, а от того, как человек
4. Согласно ..., человеку присущи внутренние противоречия между ... и ... сферами психики.
5. Согласно интерактивной психологии, человек — это прежде всего ... существо, ... с другими людьми.
6. Поведение человека подчиняется закону эффекта (который означает ...) и закону оперантного обусловливания, означающему
7. Человек-интернал всю ответственность за происходящие с ним события перекладывает на Легче управлять поведением человека
9. Трансперсональная психология рассматривает человека как ... существо, связанное с ... и обладающее потенциальной возможностью доступа на ... уровне к ... информационному полю
10. Перинатальные матрицы принадлежат ... сфере психики, содержат информацию о ... и способны ... на поведение и здоровье человека, вызывать
11. Трансперсональные переживания представляют собой
12. Концепция виктимологии показывает, что возможна на ... уровне ... проблем одного человека в бессознательную сферу ... человека, в результате чего экспрессор является невольной жертвой ... проблем и у него могут возникнуть
13. Согласно концепции ..., сознательные и бессознательные помышления людей в физическом отношении представляют собой ..., между людьми происходит ... энергетическое, информационное взаимодействие, и каждый человек отражает в некоторой степени ... другого человека.
14. Суть ... состоит в том, что мы приписываем другим людям наши собственные чувства или недостатки, которые наше ... расценивает как неприемлемые.
15. Реакционное обучение проявляется в переживании чувств и совершении действий, противоположных тем, которые были подавлены, т. е. проявляется психологический защитный механизм
16. Рассматривая структуру психики человека, Фрейд показал, что ... руководствуется принципом ..., а Я — принципом
17. Концепция ... указывает, что бессознательное выступает доминирующей подструктурой и основным источником развития личности, а концепция ... утверждает, что для развития личности по преимуществу важны внешние влияния и воздействия.

Укажите, какой психологический механизм защиты проявляется в данных случаях:

- ◆ Агрессивный молодой человек становится звездой футбола или бокса.
- ◆ Человек не признается самому себе, что он не удовлетворен своей должностью и ему кажется, будто все недовольны его работой.
- ◆ Маленькая девочка настолько любит своего брата, что все ночи проводит у его изголовья на тот случай, если он вдруг перестанет дышать.

- ◆ Агрессивность одной женщины по отношению к мужу проявляется в том, что она произвольно прячет принадлежащие ему вещи.
- ◆ Женщина, которая не может иметь ребенка, становится образцовой патронажной сестрой по уходу за детьми.
- ◆ Человек совершил ошибочный поступок и находит множество оправданий и объяснений своей ошибки.
- ◆ Девушка в возрасте 19 лет, трагически переживая свою несчастную любовь, вдруг стала утверждать, что ей только 15 и она ничего не помнит о своей влюбленности.

Рекомендуемая литература

- Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. — М., 1995.
- Адлер А. Понять природу человека. — СПб., 1997.
- Ассаджиоли Р. Психосинтез. — М., 1994.
- Берн Э. Люди, которые играют в игры. — СПб., 1992.
- Годфруа Ж. Что такое психология? — М., 1992.
- Грофф С. За пределами мозга. — М., 1993.
- Грофф С. Области человеческого бессознательного. — М., 1999.
- Готвальд В., Холанд В. Помогите себе сам. Медитация. — М., 1992.
- Гриндер Д., Бэндлер Р. Из лягушек в принцы. — Воронеж, 1993.
- Джеймс У. Психология. — М., 1991.
- Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. — М., 1992.
- Коляну Н. Введение в психотехнику свободного дыхания. — СПб., 1992.
- Кэмерон-Бендлер Л. С тех пор жили счастливо. — Воронеж, 1993.
- Леонард Дж., Лаут Ф. Ребефинг, или Как познать и использовать всю полноту жизни. — СПб., 1993.
- Перлз Ф., Гудмен П., Хефферлин Р. Практикум по гештальт-терапии. — Красноярск, 1993.
- Психотерапевтическая энциклопедия / Под ред. Б. Д. Карвасарского. — СПб., 2000.
- Психология личности в трудах зарубежных психологов / Сост. А. А. Реан. — СПб., 2000.
- Райх В. Сексуальная революция. — Тверь, 1992.
- Роджерс К. О групповой психотерапии. — М., 1993.
- Рудестам К. Групповая психотерапия. — СПб., 2000.
- Сандлер Дж., Дэр К., Холдер А. Пациент и психоаналитик. — Воронеж, 1993.
- Тойч Ч. К., Тойч Д. Второе рождение, или Искусство познать и изменить себя. — М., 1994.
- Франкл В. Человек в поисках смысла. — М., 1990.
- Фейдимен Дж., Фрейгер Р. Личность и личностный рост. — М., 1992. — Вып. 1–3.
- Фрейд З. Толкование сновидений. — М., 1992.
- Фрейд З. Психология сексуальности. — Минск, 1993.

- Фромм Э. Искусство любить: исследование природы любви. — М., 1990.
- Фромм Э. Бегство от свободы. — М., 1995.
- Фримен Д. Техники семейной психотерапии. — СПб., 2000.
- Хорни К. Невротическая личность нашего времени: самоанализ. — М., 1993.
- Хорни К. Наши внутренние конфликты: конструктивная теория невроза // Психоанализ и культура. — М., 1995.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. — СПб., 1997.
- Юнг К. Психологические типы. — М., 1995.
- Эзотерика. Парапсихология. — М., 1994. — Т. 1–3.
- Юнг К. Проблемы души нашего времени. — М., 1994.
- Ярошевский М. Г. Психология в XX столетии. — М., 1990.
- Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии. — СПб., 2000.

Глава 6

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Диспозиционное направление и факторный анализ личности

В психологии существуют два главных направления в исследованиях личности. Первое основано на выделении тех или иных личностных черт, а второе — на определении типов личности. Черты объединяют группы тесно связанных дуг с другим психологических признаков.

Гордон Оллпорт, один из наиболее влиятельных сторонников диспозиционного направления, полагал, что каждая личность уникальна и может быть понята через определение конкретных черт личности, так как поведение человека всегда является результатом определенной их конфигурации.

Согласно диспозиционному подходу, не существует двух абсолютно одинаковых людей. Поведение одного человека обладает известным постоянством, отличаясь вместе с тем от действий другого. У людей имеется широкий набор склонностей реагировать определенным образом в различных ситуациях (т. е. черт личности).

Черта — это predisposition вести себя сходным образом в целом ряде ситуаций: например, если человек по своей сути робок, он будет вести себя робко и сдержанно во множестве ситуаций: в классе, за едой в кафе, в магазине, на вечеринке и пр.

Личностные черты являются генерализованными и устойчивыми, они обеспечивают сходство реакций на многочисленные стимулы и ситуации, придают определенное постоянство поведению человека.

► **Черта личности** — это то, что обуславливает постоянные, устойчивые, типичные для разнообразных ситуаций особенности поведения человека, это важная составляющая «личностной структуры».

Люди обычно активно отыскивают социальные ситуации, способствующие проявлению их особенностей. Человек, predisposition к общению, окажется не только хорошим собеседником в компании, но и инициативным в поиске контактов, если останется в одиночестве. Ситуации, в которых человек оказывается чаще всего, — это, как правило, те самые, куда он активно стремится попасть на сознательном или бессознательном уровне. Таким образом, черты личности и типичные ситуации, где оказывается личность, — функционально взаимосвязаны.

Оллпорт выделял общие и индивидуальные черты. **Общие** — любые характеристики, присущие определенному количеству людей в пределах данной культуры, поскольку в этом случае люди испытывают на себе схожие эволюционные и социальные воздействия, и поэтому у них развиваются похожие модели адапта-

ции, общие личностные параметры. Например, возможность измерить такую общую черту, как «доминантность/подчиненность», позволяет сравнивать одного человека с другим по этому значимому психологическому параметру.

Индивидуальные черты, или индивидуальные диспозиции, — это уникальные характеристики человека, не допускающие сравнений с другими людьми. Они наиболее точно отражают его личностную структуру. Оллпорт выделял три их типа: *кардинальные, центральные и вторичные*.

Кардинальная диспозиция пронизывает личность так, что почти все поступки человека можно свести к ее влиянию. Согласно Оллпорту, немногие люди обладают ею. Центральные диспозиции, яркие характеристики индивидуальности человека, — такие тенденции в его поведении, которые могут легко обнаруживать окружающие. Обычно их бывает 5–10, и все они наиболее точно отражают существенные характеристики конкретной личности.

Черты менее обобщенные, не столь устойчивые и заметные, называют вторичными диспозициями. К ним, например, можно отнести индивидуальные предпочтения в одежде, еде, привычки, обусловленные ситуацией характеристики.

Оллпорт не считал, что личность — это набор не связанных друг с другом диспозиций. Напротив, он подчеркивал, что личность представляет собой их единство и интеграцию, что существует некий принцип, организующий установки, мотивы, ощущения, склонности в единое целое. Он назвал это «проприумом, который охватывает все аспекты личности, способствует формированию чувства внутреннего единства». Проприум как внутреннее единство формируется постепенно, с детства вплоть до зрелости, проходя ряд этапов:

1. Прежде всего необходимо ощущение своего тела; в течение первого года жизни младенцы начинают осознавать свои телесные ощущения и отличать себя от других предметов — так формируется «телесная самость».
2. Возникает самоидентичность: ребенок овладевает речью и, выучив свое имя, начинает постигать, что остается одним и тем же человеком, несмотря на все изменения в его росте и во взаимодействиях с внешним миром, осознает неизменность своего Я независимо от происходящих изменений.
3. Формируется самоуважение как гордость за себя, когда ребенок выполняет что-то самостоятельно (в возрасте 3–4 лет).
4. Расширение самости, когда в возрасте 4–6 лет ребенок начинает осознавать, что ему принадлежит не только собственное физическое тело, но и значимые элементы окружающего мира, включая и людей (формируется чувство принадлежности — «мое»: мой дом, моя мама, моя сестра).
5. С 5–6 лет начинает развиваться пятая форма проприума, когда ребенок осознает, чего от него ожидают родители, воспитатели, другие люди и каким они его хотят видеть, когда формируется «образ себя», ребенок начинает понимать различие между «Я — хороший» и «Я — плохой».
6. С 6 до 12 лет складывается понимание того, что он способен находить рациональные решения жизненных проблем и эффективно справляться с требованиями реальности, рационально управляя самим собой.
7. В подростковом возрасте человек начинает выбирать жизненные цели, планировать свое будущее, и в этом смысле он приобретает чувство самости.

Постановка перспективных целей, настойчивость в поиске путей разрешения намеченных задач, ощущение того, что жизнь имеет смысл, — в этом суть проприативного стремления.

8. Познание самого себя, осознание объективного Я позволяет человеку выйти к обобщенному чувству самости. Оно приходит лишь в зрелости, когда все аспекты Я сформировались.

Таким образом, личность представляет собой динамичную развивающуюся систему, включающую свои черты и мотивацию, объединенные в единое целое. Оллпорт выдвинул концепцию функциональной автономии мотивов, которая гласит, что мотивы зрелой личности не определяются прошлым, т. е. причины, по которым взрослый человек ведет себя так или иначе, не зависят от того, что первоначально побудило его к такому поведению: в результате первоначальной причины поведения больше нет, а поведение сохраняется.

Исследователь различал 2 уровня функциональной автономии:

- ◆ *Устойчивая функциональная автономия* — набор привычек, склонность людей к удовлетворению своих потребностей привычным образом.
- ◆ *Собственная функциональная автономия* — главная система мотивации, которая обеспечивает постоянство в стремлении человека к соответствию с внутренним образом себя и достижению более высокого уровня зрелости и личностного роста.

Вторая автономия представляет собой стремление к целям и ценностям, восприятие мира сквозь них, а также чувство ответственности за свою жизнь. Все собственные мотивы уходят корнями в структуру Я человека (проприум). Ценности и ценностные ориентации человека можно рассматривать как черты личности, но более глубокого уровня. Оллпорт выделял такие ценностные черты личности (ориентации):

- ◆ теоретическая (ценность в раскрытии истины, в научном и рациональном подходе к жизни);
- ◆ экономическая (ценно то, что полезно, выгодно, приносит материальный успех);
- ◆ эстетическая (такой человек больше всего ценит красоту и гармонию, наслаждение жизнью);
- ◆ социальная (наибольшей ценностью для социального типа является любовь людей, гуманизм);
- ◆ политическая (главная ценность для людей этого типа — власть и влияние, слава и известность);
- ◆ религиозная (ценность в понимании мира как единого целого, религиозная личность видит в мироздании единство и высший смысл).

Черты личности, как подчеркивал Оллпорт, существуют реально, и их можно эмпирически выявлять и изучать, количественно измерять. Опытное исследование тех из них, что формируют ядро личности, проводили Айзенк, Кеттелл, Гилфорд и др., стремясь доказать, что базисная структура личностных черт влияет на поведенческие реакции человека. В своих исследованиях они применяли факторный метод анализа структуры личности.

Факторный метод заключается в математическом анализе корреляций (взаимосвязей) внутри некоторой группы данных. Так, из 171 параметра описания личности Кеттелл, учтя корреляции, выделил 16 основных факторов — черты личности. Сторонники факторного анализа считают, что благодаря ему можно открыть всю совокупность переменных, необходимых для описания индивидуальных различий.

Следующая стратегия — сравнение факторов, полученных в различных исследованиях. Выявленное число очень велико. Так, Френч в 1953 г. подсчитал, что в 109 работах установили около 400 различных факторов, которые можно путем исключения синонимов свести до 200, а затем, объединив, вывести список из 48 отличающихся друг от друга факторов. Наличие такого значительного числа можно объяснить следующим: определение факторов в значительной степени зависит от используемых в исследовании психологических переменных; идентификация же факторов, полученных в таком случае, — очень трудная задача.

Полученные факторы можно разделить на факторы темперамента и мотивационные. Первые характеризуют эмоциональные аспекты действий, их содержание и способ выполнения. Приведем список факторов темперамента, или генерализованных черт личности (по Кеттеллу, Френчу, Гилфорду):

- ◆ циклотимия—шизотимия;
- ◆ эмоциональность—сила Я;
- ◆ возбудимость (эмоциональная незрелость);
- ◆ господство;
- ◆ динамизм (энергичность);
- ◆ сила Сверх-Я;
- ◆ общительность;
- ◆ эмоциональная ранимость;
- ◆ конформизм;
- ◆ параноидальные тенденции;
- ◆ радикализм—консерватизм;
- ◆ наивность—рафинированность;
- ◆ хитрость;
- ◆ робость;
- ◆ удовлетворенность, уверенность в себе—ощущение неполноценности;
- ◆ терпимость—критический дух;
- ◆ серьезность—беззаботность.

Но большинство обнаруженных факторов коррелируют между собой, взаимосвязаны. Следовательно, причины, их детерминирующие, общие для нескольких первичных факторов. Возникает необходимость вновь прибегнуть к факторному анализу, чтобы выявить еще более фундаментальные факторы второго порядка. Так получились факторы второго порядка (по Кеттеллу):

- ◆ экстраверсия—интроверсия;
- ◆ тревожность—интеграция, или приспособляемость;
- ◆ эмоциональная лабильность;

- ◆ постоянный успех—зрелость через фрустрацию;
- ◆ способность к конституциональной адаптации;
- ◆ предрасположенность к кататонии.

Можно провести параллель между первым, вторым и последними факторами и сангвиником, меланхоликом и холериком.

Рассмотрим выделенные мотивационные факторы. Фрейд считал, что существует два фундаментальных побуждения: инстинкт жизни (Эрос) и инстинкт смерти (Танатос), а все остальные потребности являются производными от этих двух. Мак-Даугалл насчитывает у человека 18 основных побудительных сил, Мюррей — 20 потребностей. На основе факторного анализа пытались изучить все действия человека, все преследуемые им цели и установить корреляции между ними, найдя фундаментальные потребности и побуждения. В этой области наибольшие систематические исследования были осуществлены Кеттеллом и Гилфордом.

Приведем список мотивационных факторов (по Гилфорду):

1. Факторы, соответствующие органическим потребностям:
 - 1) голод;
 - 2) сексуальное побуждение;
 - 3) общая активность.
2. Потребности, относящиеся к условиям среды:
 - 1) потребность в комфорте, приятном окружении;
 - 2) потребность в порядке, чистоте (педантичность);
 - 3) потребность в уважении к себе со стороны окружающих.
3. Потребности, связанные с работой:
 - 1) честолюбие;
 - 2) упорство;
 - 3) выносливость.
4. Потребности, связанные с положением индивида:
 - 1) потребность в свободе;
 - 2) независимость;
 - 3) конформизм;
 - 4) честность.
5. Социальные потребности:
 - 1) потребность находиться среди людей;
 - 2) потребность угождать;
 - 3) потребность в дисциплине;
 - 4) агрессивность.
6. Общие потребности:
 - 1) потребность в риске или безопасности;
 - 2) потребность в развлечении;
 - 3) интеллектуальные потребности (в исследовательской деятельности, любознательности).

Кеттелл выделил также 7 побудительных структур («эргов» — мотивационных факторов), связанных с 5 чувствами:

- 1) сексуальный инстинкт;
- 2) стадный;
- 3) потребность опекать;
- 4) потребность в исследовательской деятельности, любознательность;
- 5) потребность в самоутверждении, признании;
- 6) потребность в безопасности;
- 7) нарциссическая потребность в удовольствии.

Одни и те же структуры можно обнаружить в самых разных популяциях людей, в то время как «чувства» варьируются, зависят от социальных и культурных стереотипов: Список чувств:

- 1) чувства по отношению к профессии;
- 2) спорт и игра;
- 3) религиозные чувства;
- 4) технические и материальные интересы;
- 5) самоощущение.

Исследовав и проанализировав большое количество работ разных авторов, Айзенк показал, что фундаментальными параметрами структуры личности являются такие факторы: *нейротизм* и *экстраверсия—интроверсия*.

Известный психолог К. Г. Юнг подразделяет людей по складу личности на экстравертов («обращенных вовне») и интровертов («обращенных внутрь себя»). Экстраверты общительны, активны, оптимистичны, подвижны, у них сильный тип высшей нервной деятельности, по темпераменту они сангвиники или холерики. Интроверты малообщительны, сдержанны, отделены от всех, в своих поступках ориентируются в основном на собственные представления, серьезно относятся к принятию решения, контролируют свои эмоции. К такому типу людей относятся флегматики и меланхолики.

Однако в жизни редко встречаются абсолютные экстраверты или интроверты. В каждом из нас есть черты как тех, так и других. Это зависит от врожденных качеств нервной системы, возраста, воспитания, жизненных обстоятельств. Любопытно, что у экстравертов правое полушарие ведущее, что частично может проявляться даже во внешности: у них более развит левый глаз. Он больше открыт, зрение им более осмысленное (нервы у человека идут крест-накрест, т. е. от правого полушария к левой половине тела и от левого полушария — к правой половине). У интровертов ведущим является левое полушарие.

Известный психолог Г. Айзенк считает, что личность человека включает четыре уровня: I — отдельных реакций; II — привычных реакций; III — отдельных черт личности; IV — типичных черт: интроверсия—экстраверсия, эмоциональная нестабильность (нейротизм), психопатические черты, интеллект.

Нейротизм — это эмоциональная психологическая неустойчивость, подверженность психотравмам. У лиц с повышенным нейротизмом, вызванным излишней впечатлительностью и обидчивостью даже по пустякам, может возникать эмоциональный стресс; они долго переживают конфликты, «не могут взять себя

в руки», часто подавлены, огорчены, раздражительны, тревожны, круг их друзей обычно сужается. Эти черты довольно стойкие и могут быть сглажены в процессе упорного самовоспитания.

Экстраверсия вместе с повышенным нейротизмом обуславливает проявление холерического темперамента. Интроверсия и нейротизм определяют темперамент меланхолика. Эмоциональная устойчивость, уравновешенность в сочетании с экстраверсией проявляется как сангвинический темперамент, а с интроверсией — как флегматический.

Айзенк попытался определить физиологическую основу параметров экстраверсии—интроверсии. Основываясь на гипотезе Павлова, он предполагал, что экстравертированное поведение определяется возникновением сильных потенциалов торможения и слабых — возбуждения, в то время как у интровертов — наоборот. Айзенк выявил экспериментальные признаки, на основании которых производится деление на экстравертов и интровертов (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Признаки, по которым различаются экстраверты и интроверты

Признаки	Интроверт	Экстраверт
Ригидность восприятия	Сильная	Слабая
Настойчивость	Большая	Малая
Уровень притязаний	Высокий	Низкий
Общительность	Пониженная	Повышенная
Образование условных связей	Быстрое	Медленное
Константность восприятия	Низкая	Высокая

Как уже отмечалось, другие исследователи, обращавшиеся к факторному анализу, обнаружили больше черт личности.

Установление их предполагает существование конечного набора базисных качеств, а индивидуальные различия определяются степенью выраженности таковых. Чтобы показать характер переменных, охватываемых факторным анализом, приведем список поверхностных черт личности по Кеттеллу:

1. Уверенность в себе—покорность.
2. Интеллектуальность—ограниченность.
3. Зрелость ума—непоследовательность, подверженность влиянию.
4. Непостоянство, суетность—рассудительность, сдержанность.
5. Невротичность—отсутствие невротичности.
6. Черствость, цинизм—мягкость.
7. Эгоизм—доброта, терпимость.
8. Ригидность, тираничность—покладистость, дружелюбие.
9. Злобность, черствость—добросердечие, обходительность.
10. Аутизм—реализм.
11. Интеллектуальность—простота, недисциплинированный ум.
12. Инфантильность—зрелость, тактичность.

13. Асоциальность, шизоидность—открытость, идеализм.
14. Энтузиазм, остроумие—разочарованность.
15. Активность, нервозность—самообладание, ригидность.
16. Невроз, психопатия—эмоциональная зрелость.
17. Экспрессивность—флегматичность.
18. Злость, мелочность—дружелюбие, открытость.
19. Подъем, экспрессивность, разнообразие интересов—замкнутость, спокойствие, ограниченность.
20. Доступность, теплота, сентиментальность—замкнутость, холодность, мизантропия.
21. Ветреность, тщеславие, притворство—заурядность, безыскусность.
22. Душевная и физическая сила—неврастения.
23. Предприимчивость, вспыльчивость—заторможенность, робость.
24. Воображение, интроспекция, конструктивность—степенность, скупость.
25. Жестокость, твердость—интроспекция, чувствительность, боязливость.

Среди выявленных факторов личности можно отметить те, что являются врожденными, и те, которые возникают под воздействием жизненной среды и воспитания. Например, факторы «циклотимия — шизотимия» (согласно Айзенку и Кеттеллу) по своей конституции наследственные, они проявляются в следующих поверхностных чертах:

- 1) добродушие, покладистость—сварливость;
- 2) адаптируемость—негибкость, ригидность;
- 3) теплота, внимание к людям—холодность, безразличие;
- 4) чистосердечие—скрытность, тревожность;
- 5) доверчивость—подозрительность;
- 6) эмоциональность—сдержанность.

Некоторые факторы («возбудимость, господство, рафинированность») имеют, согласно Кеттеллу, наряду с наследственным еще и компонент, связанный с условиями развития. Структурные факторы обязаны своим происхождением воздействию среды. Например, такой фактор, как сила Я, зависит во многом от жизненного опыта человека, благоприятной атмосферы в семье, занимаемого в ней ребенком места, отсутствия травмирующих обстоятельств. Фактор «динамизм» — от прошлых наказаний и лишений, а «эмоциональная неустойчивость» — следствие слишком снисходительного или слишком щадящего семейного окружения.

Вся совокупность индивидуально-психологических проявлений может быть представлена как иерархическая система организации личности. Каждую черту более высокого уровня следует понимать комбинацией подчиненных ей первичных черт, а каждое явление низшего уровня считать детерминированным факторами более высокого уровня.

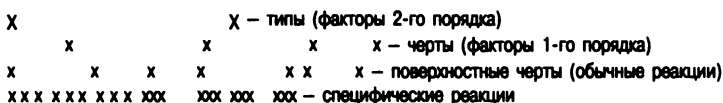


Рис. 6.1. Система организации личности

Хотя такая иерархическая структура достаточно обоснована, к ней нельзя относиться как к научно установленному факту; возможно, что она всего лишь результат применяемых методов исследования.

Отметим несколько факторов (черт личности), выступающих нормальными психологическими характеристиками. *Фактор А* описывает динамику эмоциональных переживаний. Людей, имеющих по нему высокие оценки, отличают богатство и яркость эмоциональных проявлений, естественность и непринужденность поведения, готовность к сотрудничеству, чуткое и внимательное отношение к окружающим, доброта и мягкосердечие. Они хорошо уживаются в коллективе, активны в установлении контактов. На противоположном полюсе (низкая оценка по этому фактору) — тот, у кого такие черты, как вялость аффекта, отсутствие живых эмоций. Эти люди холодны, жестки, формальны в контактах. Они чуждаются окружающих, предпочитают общению книги и вещи; стараются работать одни, избегают коллективных мероприятий. В делах точны, обязательны, но недостаточно гибки.

Фактор Е: доминантность (настойчивость, напористость) — конформность (покорность, зависимость). Если оценки по нему высоки, то это свидетельствует о властности, стремлении к самостоятельности, независимости, игнорированию социальных условий и авторитетов. Такие люди действуют смело, энергично и активно. Живут по своим собственным законам и соображениям, агрессивно отстаивают свои права на самостоятельность и требуют того же от окружающих. Человек, имеющий низкую оценку по этому фактору, послушен, конформен, не умеет отстаивать свою точку зрения, покорно следует за более сильным, уступает дорогу другим, не верит в себя и свои способности, поэтому часто оказывается зависимым, берет на себя вину, соглашается со всеми обязанностями.

Фактор I характеризует стремление к соблюдению моральных требований. На полюсе высоких значений находятся такие черты, как чувство ответственности, обязательность, добросовестность, стойкость моральных принципов, ригидность, консервативность оценок. Эти люди точны и аккуратны в делах, во всем любят порядок, правил не нарушают, выполняют их буквально даже тогда, когда они являются пустой формальностью. Человек, имеющий низкую оценку по этому фактору, склонен к непостоянству, смене оценок, легко бросает начатое дело.

В последние годы теории о чертах личности подвергаются критике. Многие специалисты утверждают, что люди проявляют меньше постоянства, нежели это декларируется концепцией черт, и что поведение в первую очередь определяется ситуационными факторами. Сторонники рассматриваемой теории выдвигают контраргумент: постоянство надо доказать; если параметры поведения измерять долго, привлекая множество случаев, можно убедиться, что черты личности предсказывают устойчивые поведенческие тенденции. Наиболее значимые корреляции между личностными чертами и поведением возможно получить лишь в тех случаях, когда у человека эти черты выражены, т. е. относятся к центральным диспозициям. Сейчас в психологии стали доминировать представление о взаимодействии между чертами личности и ситуационными факторами.

Типологический подход

Сторонники типологического подхода считают, что тип личности — это целостное образование, несводимое к комбинации отдельных черт.

Содержание его раскрывается при описании типичного, или усредненного, представителя группы лиц, относимых к данному типу. Например, «авторитарная личность» — это конгломерат по крайней мере четырех факторов личности, не сводящийся только к доминантности. Одно из самых разительных отличий заключается в том, что авторитарная личность угнетает находящихся на более низкой ступени и раболепствует перед вышестоящими, в то время как доминантная является лидером занимающих более низкое положение и борющихся за более высокое.

Американский психолог К. Хорни выделила три психологических типа личности в зависимости от общения человека с другими людьми.

1. *Привязчивый тип*: у человека высока потребность в общении, для него важнее всего быть любимым, уважаемым, чтобы кто-то заботился о нем; такой человек подходит к оценке другого с вопросом: «Будет ли он меня любить, заботиться?»
2. *Агрессивный тип*: характерно отношение к другим людям как к средству достижения своих целей; такой человек стремится доминировать, не терпит возражений, рассматривает другого, задаваясь вопросом: «Будет ли он мне полезен?»
3. *Отчужденный тип*: для таких людей необходима определенная эмоциональная дистанция с окружающими, поскольку они рассматривают общение как неизбежное зло; они не склонны участвовать в групповой деятельности и считают, что признание им должно быть обеспечено уже в силу их достоинств; встречаясь с другими людьми, они задают втайне себе вопрос: «Оставит ли он меня в покое?»

В зависимости от соотношения поведения и внутренних мотивов также выделяют три типа личности (В. Норакидзе).

1. *Гармоническая*: нет конфликта между поведением и внутренними мотивами; желания, моральные принципы, чувство долга и реальное поведение человека гармонично сочетаются друг с другом, имеют социальную направленность и адекватность;
2. *Конфликтная, противоречивая*: разлад между поведением и мотивами, т. е. действия противоречат желаниям;
3. *Импульсивная*: поступает только по своему желанию; если же их нет, то — под воздействием извне; это «человек-флюгер», который действует согласно данной ситуации, хотя может и маскировать свою несостоятельность деловитостью, демократической коллегиальностью.

Представители когнитивной психологии рассматривают личность как систему индивидуальных конструктов: каждый человек обладает уникальной их системой (личность), которую он использует, чтобы интерпретировать жизненный опыт.

Люди отличаются друг от друга тем, как они объясняют себе события. Два человека, будь они даже идентичными близнецами или имея схожие взгляды, обращаются к событию и интерпретируют его по-разному. Каждый из нас понимает действительность с «колокольни» своего уникального личностного конструкта, под разным углом зрения. Человек пытается объяснить действительность, чтобы научиться превосходить события, влияющие на его жизнь, т. е. люди всматриваются в настоящее, чтобы предвидеть будущее, чему и помогает уникальная система

их личностных конструкторов. И поведение человека определяется тем, как он прогнозирует будущие ситуации.

Дж. Келли считает, что система конструкторов человека неповторима и люди расходятся во взглядах потому, что каждый действует в пределах этой своей системы. Соответственно проблема выделения личностной типологии рассматривается как неактуальная.

Психологическая структура личности

Элементами ее являются психологические свойства и особенности, обычно называемые *чертами личности*. Их очень много. Но все это необозримое число психологи пытаются уложить в некоторое количество подструктур. Согласно концепции К. К. Платонова, низший уровень личности — биологически обусловленная подструктура, в которую входят возрастные, половые свойства психики, врожденные свойства типа нервной системы и темперамента. Следующая подструктура включает в себя индивидуальные особенности психических процессов человека, т. е. индивидуальные проявления памяти, восприятия, ощущений, мышления, способностей, зависящих как от врожденных факторов, так и от тренировки, развития, совершенствования этих качеств. Дальнейший уровень — индивидуальный социальный опыт, в который входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки. Эта подструктура формируется преимущественно в процессе обучения, носит социальный характер. Высшим уровнем личности является ее направленность, включающая влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, взгляды, убеждения человека, его мировоззрение, особенности характера, самооценки. Данная подструктура наиболее социально обусловлена, формируется под влиянием воспитания в обществе, полнее всего отражает идеологию общности, в которую человек включен.

Непохожесть людей значительна: на каждой из подструктур имеются различия убеждений и интересов, опыта и знаний, способностей и умений, темперамента и характера. Именно поэтому непросто понять другого человека, непросто избежать несовпадений, противоречий, даже конфликтов с людьми. Чтобы более глубоко понять себя и других, нужны определенные психологические знания в сочетании с наблюдательностью.

Выдающийся отечественный психолог С. Л. Рубинштейн различал в личности *направленность, способности, темперамент, характер, самосознание*. Но А. Н. Леонтьев считал, что личность — это социальная сущность человека, и поэтому темперамент, характер, способности и знания не входят в ее состав как подструктуры, они лишь условия формирования этого образования, социального по своей сущности.

Таблица 6.2

Иерархическая структура личности (по К. К. Платонову)

Краткое название подструктуры	К данной подструктуре относятся	Соотношение биологического и социального
Подструктура направленности	Убеждения, мировоззрение, личностные смыслы, интересы	Социальный уровень (биологического почти нет)

Краткое название подструктуры	К данной подструктуре относятся	Соотношение биологического и социального
Подструктура опыта	Умения, знания, навыки, привычки	Социально-биологический уровень (значительнее социальный, а не биологический)
Подструктура форм отражения	Особенности познавательных процессов (мышления, памяти, восприятия, ощущения, внимания); особенности эмоциональных процессов (эмоции, чувства)	Биосоциальный уровень (биологический компонент больше, чем социальный)
Подструктура биологических, конституциональных свойств	Скорость протекания, нервных процессов, баланс процессов возбуждения и торможения и т. п.; половые, возрастные свойства	Биологический уровень (социальное практически отсутствует)

Направленность же и воля принадлежат личности, ибо волевой поступок невозможно рассматривать вне иерархии мотивов, как и направленность — непосредственное выражение мотивационных структур. т. е. ядра личности.

Характер, акцентуации характера и неврозы

Черту личности понимают как устойчивую предрасположенность к определенному поведению, сложившуюся либо в силу определенных потребностей, мотивов или интересов (мотивационные черты), либо в силу определенных привычек, установок (стилевых особенностей поведения).

Первая попытка классификации характеров принадлежит Платону, который в ее основу положил этические принципы. В древнегреческой литературе типологию характеров, распространенных в афинском обществе, описал Теофраст. Затем лишь в первой половине XIX в. стала возникать наука о характерах. Создатель френологии Галль перечисляет 27 элементарных психических способностей, из которых складывается человеческий характер, среди них инстинкт размножения, любовь к детям, привязанность, дружба, разрушительный инстинкт, склонность к борьбе и самозащите.

В конце XIX в. появляются две интересные работы, посвященные проблеме характера, — книги Ф. Джордано «Характер с точки зрения тела и генеалогии человека» и Ф. Полана «Психология характера». Джордано открыл, что существует два фундаментальных типа людей: «...у одного тенденция к активности сильна, а тенденция к рефлексии слаба; у другого же склонность к рефлексии преобладает, тогда как влечение к деятельности оказывается более слабым». По существу, он описал экстраверта и интроверта. Полан отмечает, что построение характера определяется стремлениями человека, которые комбинируются согласно строгим законам. Их несколько:

- 1) закон систематической задержки (заключается в способности одних стремлений подавлять другие, прямо противоположные);

2) закон систематической ассоциации (отдельные стремления способны вызывать к деятельности другие, зависимые от них).

В начале XX в. Н. Лосский предложил свою классификацию характеров, обусловленную уровнем воли и преобладанием стремлений. Он делит людей на такие типы:

- ◆ чувственный;
- ◆ эгоцентрический;
- ◆ сверхличный.

Третий тип отличается преобладанием сверхличных стремлений, источник которых лежит не в потребностях организма, а в факторах высшего порядка: религиозных, научных, эстетических. Эти люди действуют как бы не от себя, а от лица высшей воли.

Также в начале XX в. А. Лазурский выступил с инициативой создания психо-социальной классификации характеров, которая учитывает не только субъективные особенности людей, а их мировоззрение, «социальный аспект».

Дальнейшие исследования привели к углубленному пониманию характера.

Возникло понятие «социального характера». «В социальный характер входит лишь та совокупность черт характера, которая присутствует у большинства членов данной социальной группы и возникла в результате общих для них переживаний и общего образа жизни» (Э. Фромм). «Если характер индивида более или менее совпадает с социальным характером, то доминантные стремления индивида побуждают его делать именно то, что необходимо и желательно в специфических социальных условиях его культуры».

Характер — это вариант усвоения каждым человеком культурных норм, содержащихся в «базисной (основной) личностной структуре», которая разделяется большинством членов общества в результате сходного опыта, полученного в раннем детстве (это «основная, модальная личность») (А. Кардинер).

Если личность отражает культуру, то характер — мировоззрение (Д. Хонигман, Н. Д. Левитов).

Анализируя типологию индивидуальных характеров (когда внутри одной и той же культуры одна личность отличается от другой), Фрейд постулировал идею структуры характера, доказывая, что «можно вывести формулу формирования основного характера из определенных черт; причем постоянные черты представляют собой либо неизменные первоначальные импульсы, либо сублимацию их, либо вызванное ими реактивное образование».

В психоаналитическом направлении сейчас существуют несколько **определений характера**:

- ▶ «Характер определяется как направленность, вызываемая произвольными импульсами человека, это совокупность реакций человека на его социальное окружение» (А. Абрахам).
- ▶ «Привычные способы приспособления Я к внешнему миру, Оно и Сверх-Я, а также типичные сочетания этих способов между собой образуют характер» (О. Фенихел).
- ▶ «Структура характера может быть осмыслена как организация потребностей и эмоций внутри каждого человека, приспособленная для адекватного реагирования на основные социальные ценности группы» (Д. Бингхлоул).

- ▶ «Характер состоит из привычных положений и отношений человека, постоянного паттерна его реакций на различные ситуации. Он включает сознательное отношение и ценности, стиль поведения (застенчивость, агрессивность и т. п.), физические позы, привычки держаться и двигаться и пр. Каждое характерное отношение имеет соответствующую ему физическую позу, поэтому характер человека выражается в его теле в виде мышечной ригидности, мышечного панциря. Этот панцирь первоначально возникает в результате конфликта между инстинктивными потребностями и внешним миром. Его дальнейшее укрепление и причина существования обусловлены продолжающимися конфликтами тех же сил» (В. Райх).
- ▶ А. Лоуэн вообще предложил ограничить понятие характера только патологическими состояниями: «Человек здоров, если у него нет типичных способов поведения, т. е. характера. Это означает, что в реальности он ведет себя спонтанно, адаптируясь к рациональным требованиям ситуации».

В современной американской психологии используют два альтернативных определения характера.

- ▶ Характер — это этический и моральный аспект личности.
- ▶ Характер — мотивационный аспект личности.

В отечественной психологической литературе используется несколько определений характера.

- ▶ «Характер — общая стилистика в привычках, навыках, усвоенных тактиках, это общий рисунок, манера поведения, сформированная в результате особого, индивидуально приобретенного опыта в конкретном социальном окружении» (А. Г. Шмелев).
- ▶ «Характер — содержательный и общественно-значимый компонент личности, проявление направленности, мировоззрения в его поведении» (Н. Д. Левитов).
- ▶ Характер — индивидуальное сочетание приобретенных в течение жизни, наиболее устойчивых, существенных особенностей личности, проявляющихся в поведении человека, в определенном отношении к себе, к другим людям, к порученному делу, к различным трудностям.
- ▶ Характер — это сплав врожденных свойств высшей нервной деятельности с приобретенными в течение жизни индивидуальными чертами.
- ▶ «Характер — это индивидуальные, ярко выраженные и относительно устойчивые психологические черты человека, влияющие на его поведение и поступки» (К. К. Платонов, Н. Д. Левитов).
- ▶ «Характер — психологический склад личности, выраженный в ее направленности (отношение к людям, к себе, деятельности, вещам) и воле» (Н. Д. Левитов).

Характер — это каркас личности, в который входят только наиболее выраженные и тесно взаимосвязанные свойства личности, отчетливо проявляющиеся в различных видах деятельности. Впрочем, как уже отмечалось, не все психологи включают характер в структуру личности. Так, например, поступают американские исследователи, хотя среди них бывают и исключения. Р. Гилфорд к характерологическим факторам личности отнес потребности в самоопределении, свободе, самостоятельности, сознательности, а они принадлежат моральной сфере. Кеттелл среди основных факторов («первичных черт») личности указывает силу/слабость Сверх-Я: первая означает силу воли человека, действующего твердо и принципиально, а вторая — слабость воли человека, неуверенного в своих действиях.

Характер — это индивидуальное сочетание наиболее устойчивых, существенных, приобретенных особенностей личности, проявляющихся в поведении человека, в определенном отношении:

- ◆ к себе (степень требовательности, критичности, самооценки);
- ◆ к другим людям (индивидуализм или коллективизм, эгоизм или альтруизм, жестокость или доброта, безразличие или чуткость, грубость или вежливость, лживость или правдивость и т. п.);
- ◆ к порученному делу (лень или трудолюбие, аккуратность или неряшливость, инициативность или пассивность, усидчивость или нетерпеливость, ответственность или безответственность, организованность и т. п.);
- ◆ готовность преодолевать препятствия, душевную и физическую боль, степень настойчивости, самостоятельности, решительности, дисциплинированности (волевые качества).

Как же связаны темперамент и характер? Существуют различные подходы к оценке этого:

1. Отождествление темперамента и характера (Э. Кречмер).
2. Противопоставление, указание на то, что характер может вступать в конфликт с темпераментом (Д. Вирениус, Н. Д. Левитов).
3. Темперамент как элемент характера.
4. Темперамент как основа формирования характера, его врожденная основа (Л. С. Выготский, С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев).

Характер человека, как уже говорилось, — это сплав врожденных свойств высшей нервной деятельности с приобретенными в течение жизни индивидуальными чертами. Правдивыми, добрыми, тактичными или, наоборот, лживыми, злыми, грубыми бывают люди с любым типом темперамента. Однако при определенном темпераменте одни черты приобретаются легче, а другие труднее. Например, организованность, дисциплинированность проще выработать флегматику, чем холерику; доброту, отзывчивость — меланхолику. Быть хорошим организатором, общительным человеком легче для сангвиника и холерика. В то же время нельзя оправдывать дефекты своего характера врожденными свойствами. Типом темперамента они напрямую не обуславливаются.

Отдельные свойства характера зависят друг от друга, взаимосвязаны и образуют целостную организацию, которую называют **структурой характера**. В ней выделяют две группы черт. Под **чертой характера** понимают те или иные особенности личности человека, которые систематически проявляются в различных видах его деятельности и по которым можно судить о его возможных поступках в определенных условиях. К первой группе относятся выражающие *направленность личности* (устойчивые потребности, установки, интересы, склонности, идеалы, цели), *систему отношений к окружающей действительности* и представляющие собой индивидуальные способы осуществления этих отношений. Ко второй группе — *интеллектуальные, волевые и эмоциональные черты* характера.

Среди свойств характера принято различать *общие (глобальные) и частные*. Первые воздействуют на целый ряд поведенческих проявлений. Выделяют 5 глобальных черт характера (А. Г. Шмелев, М. В. Бодунов, У. Норман и др.):

- 1) самоуверенность—неуверенность;
- 2) согласие, дружелюбие—враждебность;
- 3) сознательность—импульсивность;
- 4) эмоциональная стабильность—тревожность;
- 5) интеллектуальная гибкость—ригидность.

Экстраверсия—интроверсия сопоставляются с такими глобальными чертами характера, как уверенность и неуверенность: общительность, экстравертированность склонны проявлять уверенные в себе люди, а замкнутость, интровертированность — неуверенные в себе.

Среди частных свойств характера, влияющих на локальные ситуации, можно выделить следующие:

- 1) общительность—замкнутость;
- 2) доминантность (лидерство)—подчиненность;
- 3) оптимизм—уныние;
- 4) совестливость—бессовестность;
- 5) смелость—осторожность;
- 6) впечатлительность—толстокожесть;
- 7) доверчивость—подозрительность;
- 8) мечтательность—практицизм;
- 9) тревожная ранимость—спокойная безмятежность;
- 10) деликатность—грубость;
- 11) самостоятельность—конформизм (зависимость от группы);
- 12) самоконтроль—импульсивность;
- 13) страстная увлеченность—апатичная вялость;
- 14) миролюбивость—агрессивность;
- 15) деятельная активность—пассивность;
- 16) гибкость—ригидность;
- 17) демонстративность—скромность;
- 18) честолюбие—непритязательность;
- 19) оригинальность—стереотипность.

Акцентуации характера

Как считает известный немецкий психиатр К. Леонгард, у 20–50% людей некоторые черты характера столь заострены, что при определенных обстоятельствах это приводит к однотипным конфликтам и нервным срывам.

- **Акцентуация характера** — гипертрофированное развитие одних свойств характера в ущерб другим, в результате чего ухудшается взаимодействие с окружающими. Выраженность акцентуации различна — от едва заметной лишь близким до крайних вариантов, когда приходится задумываться, нет ли у человека болезни — психопатии.

Психопатия — болезненное уродство характера (не затрагивающее интеллект человека), когда резко нарушаются взаимоотношения с людьми. Психопаты могут быть даже социально опасными для окружающих.

В отличие от психопатии акцентуации характера проявляются непостоянно и с годами могут существенно сгладиться, приблизиться к норме. К. Леонград выделяет 12 типов акцентуации, каждый из которых предопределяет избирательную устойчивость человека к одним жизненным невзгодам при повышенной чувствительности к другим, к частым однотипным конфликтам, к определенным нервным срывам. В благоприятных условиях, когда не попадают под удар именно слабые звенья личности, такой человек может стать и незаурядным; например, акцентуация характера по так называемому экзальтированному типу может способствовать расцвету таланта артиста, художника.

Акцентуация характера часто встречается у подростков и юношей (50–80%). Определить ее тип или отсутствие можно с помощью специальных психологических тестов, например Шмишека. Нередко приходится иметь дело с подобными личностями и важно знать и предвидеть специфические особенности поведения людей.

Приведем краткую характеристику особенностей поведения в зависимости от типов акцентуации.

1. *Гипертимический* (гиперактивный). Чрезмерно приподнятое настроение, всегда весел, разговорчив, очень энергичен, самостоятелен, стремится к лидерству, риску, авантюрам; не реагирует на замечания; игнорирует наказания; теряет грань дозволенного, отсутствует самокритичность.
2. *Дистимичный*. Постоянно пониженное настроение; грустен, замкнут, немногословен, пессимистичен, тяготеет к шумным обществам, с сослуживцами близко не сходит. В конфликты вступает редко, чаще является в них пассивной стороной.
3. *Циклоидный*. Мера общительности циклически меняется (высокая при повышенном настроении и низкая в период подавленности).
4. *Эмотивный* (эмоциональный). Чрезмерная чувствительность, ранимость; глубоко переживает малейшие неприятности, излишне чувствителен к замечаниям, неудачам, поэтому преобладает печальное настроение.
5. *Демонстративный*. Стремится быть в центре внимания и добиваться своих целей любой ценой: слезы, обморок, скандалы, болезни, хвастовство, наряды, необычное увлечение, ложь — все идет в дело. Легко забывает о своих неблагоприятных поступках.
6. *Возбудимый*. Повышенная раздражительность, несдержанность, агрессивность, угрюмость, занудство, но бывает лстливым, услужливым (это маскировка). Склонность к хамству и нецензурной брани или молчаливости. Активно и часто конфликтует.
7. *Застревающий*. Застревает на своих чувствах, мыслях, забывает обид, сводит счеты; на работе и в быту несговорчив, склонен к затяжным склокам; в конфликтах чаще бывает активной стороной.
8. *Педантичный*. Выраженное занудство — в виде «переживания подробностей»; на службе способен замучить посетителей формальными требованиями, домашних изнуряет чрезмерной аккуратностью.
9. *Тревожный* (психастенический). Пониженный фон настроения; опасения за себя, близких; робость, неуверенность в себе; крайняя нерешительность; долго переживает неудачу, сомневается в своих действиях.

10. *Экзальтированный* (лабильный). Весьма изменчивое настроение; эмоции ярко выражены; повышенная отвлекаемость на внешние события; словоохотливость; влюбчивость.
11. *Интровертированный* (шизоидный, аутистический). Малая общительность; замкнут, в стороне от всех; общение по необходимости; погружен в себя; о себе ничего не рассказывает, свои переживания не раскрывает, хотя ему свойственна повышенная ранимость. Сдержанно холодно относится к другим людям, даже к близким.
12. *Экстравертированный* (конформный). Высокая степень общительности; словоохотлив до болтливости; своего мнения не имеет, очень несамостоятелен; стремится быть как все; неорганизован, предпочитает подчиняться.

Самооценка, уровень притязаний и фрустрации

Характер проявляется не только в отношении к другим людям, но и к самому себе. Каждый из нас, намеренно или сам того не осознавая, нередко сравнивает себя с окружающими и в итоге вырабатывает довольно устойчивое мнение о своем интеллекте, внешности, здоровье, положении в обществе. Формируется набор **самооценок**, от которого зависит, скромные ли мы или высокомерные, требовательные ли к себе или самоуспокоенные, застенчивые или кичливые.

Невозможно понять истоки некоторых столкновений, если не проанализировать самооценки конфликтующих людей. Как вы себя оцениваете? Какое место займете на шкале: самый умный /самый красивый — самый глупый/самый уродливый?

Большинство людей оценивают себя чуть выше среднего. Это позволяет сделать вывод, что человеку свойственна потребность в достаточно высокой самооценке, т. е. каждому хочется уважать себя. Самоуважение — один из истоков психологической устойчивости, хорошего настроения. Допустим, человек совершил ошибку, сделал что-то не так. Если он обладает высоким уровнем самооценки, то сможет успокоить себя: «Ничего страшного, ведь в целом я отнюдь не глупец и подобное для меня не характерно». Срабатывает психологическая защита, и человек успокаивается.

У людей, страдающих неврозами, самооценка чаще бывает завышенной или заниженной, а иногда даже крайней (самый добрый, самый стеснительный, самый честный). Человек с истерическими проявлениями говорит: «Я гораздо умнее, красивее, добрее большинства людей, но я самый несчастный и самый больной».

Какие же трудности общения возникают у людей с завышенной самооценкой? Считающие себя намного умнее других и тем более намеренно это подчеркивающие неминуемо вызывают раздражение других людей. Это естественно, ведь мысль: «Видите, какой я умный» подразумевает пренебрежительное отношение к окружающим. Кому же приятно, когда его считают глупым?

Неадекватное самомнение, подчеркивание своих достоинств, надменность, пренебрежение к другим — неиссякаемый источник негативного отношения. Нередко приходится общаться с людьми, которые из-за неадекватно высокой самооценки ревниво и завистливо относятся к успехам сослуживцев. «Самый худший и злобный вид зависти — зависть к умственному превосходству», — утверждал Д. Фил-

динг. Когда чьи-то способности и успехи не сопровождаются скромностью, они провоцируют зависть и негативные реакции окружающих.

Завышенная самооценка способствует и такой черте характера, как чрезмерная обидчивость. Обида, как правило, — чувство, возникающее в ответ на несправедливое к себе отношение других людей. Но что значит для человека «несправедливое»? Когда чье-то мнение о нем ниже его собственного о себе. Понятно, что завышенная самооценка способствует обидчивости, нетерпимости к малейшим замечаниям (правда, бывает и другая крайность: с высоты своего Я даже серьезную критику человек не принимает близко к сердцу).

Человек с неадекватно высокой самооценкой потенциально конфликтен в ситуациях, когда речь заходит о вознаграждениях и поощрениях за труд. Несовпадение ожидаемой и реальной награды закономерно выливается в обиду и зависть, которые накапливаются и наконец прорываются резким обвинением в чей-либо адрес.

С какими же трудностями в общении сталкивается человек с заниженной самооценкой? Представления о себе как о менее способном, некрасивом, невезучем, несчастном, больном присущи в основном людям с тревожным, застревающим и педантичным типами акцентуации характера. В результате возникает пониженный фон настроения, закрепляется комплекс неполноценности. Стойкая излишне низкая самооценка влечет за собой чрезмерную зависимость от других, несамостоятельность и даже заискивание, робость, замкнутость, искаженное восприятие окружающих.

Как человек реагирует на попытки других людей снизить его самооценку упреками, критикой? Удовольствия при этом он не испытывает, но его эмоции зависят от того, кто и за что критикует, с какой целью и, главное, насколько высказанная оценка случившегося расходится с собственной. Редко обижаются на критику со стороны людей, мнением которых очень дорожат (их замечания не унижают, а помогают). Подчас не принимают во внимание упреки со стороны посторонних.

Но у каждого есть какие-то особенно уязвимые стороны, критика которых вызывает резкие негативные эмоции. Для женщин почти всегда обидна негативная оценка их внешности, хозяйственности, опрятности, для мужчин — профессиональных качеств и традиционно мужских достоинств (силы, смелости, выдержки). Есть слова, которые, прозвучав, наносят такой ущерб взаимоотношениям, что все последующие компенсирующие действия не могут их исправить. Например, в пылу семейной ссоры муж заявил жене: «Я разлюбил тебя. Ты мне неприятна». И хотя это не так, о чем свидетельствуют дальнейшие поступки, подобные необдуманные слова уносят с собой тепло супружеских отношений. Следует учесть, что нельзя по конкретному поводу давать общую отрицательную оценку личности и в то же время нельзя изводить человека постоянными мелочными упреками. Иначе это вызовет обиду, неприязнь, озлобление, желание оправдать себя и обвинить, напасть на надоевшего критика.

Как реагирует человек на попытки окружающих зависеть его самооценку лестью, комплиментами, похвалой? Многие чувствуют себя неудобно, сталкиваясь с тем, кто источник непрерывных восторгов в их честь. В ситуации, когда один человек хвалит другого, они находятся в неравных отношениях. Первый осознает свою цель и истинные чувства и четко понимает, что за этим кроется, — лесть, комплимент или заслуженная похвала. Тот же, кто слушает, оказывается в более трудном положении, поскольку не всегда может уловить цель собеседника. Поэтому не-

удивительны настороженность и негативизм, с которыми встречают хвалебный поток, особенно со стороны неспециалиста.

Лесть — это явно преувеличенная похвала, произносимая с целью завоевать чье-либо расположение. Если она усваивается тем, кому адресуется, то наносит ему вред, делая надменным, самодовольным и самоуспокоенным, а в последующем закономерно рождает неприязнь и насмешки окружающих.

Комплимент в отличие от лести не преследует выгоды и является следствием искреннего сиюминутного восторга или привычной вежливости. Своевременно сказанный, хотя и ненадолго, он повышает настроение человека.

Заслуженная похвала поддерживает и адекватно повышает уровень притязаний человека и тем самым побуждает его браться за более трудные задачи — в этом ее польза. Она произносится и реже, и убежденнее, без патетических восторгов, а если к тому же исходит от человека, чьим мнением дорожат, то доставляет удовольствие.

На формирование самоуважения и самооценки влияют многие факторы, действующие с раннего детства, — отношение родителей и педагогов, положение среди сверстников. Сопоставляя мнение о себе разных людей, человек формирует свою самооценку, причем любопытно, что сначала он учится оценивать других, а потом уже себя. И лишь к 14–15 годам подросток овладевает умением самоанализа, самонаблюдения и рефлексии, анализирует достигнутые результаты и тем самым оценивает себя: «Если я не спасовал в трудной ситуации, значит, я не трус», «Если смог осилить трудную задачу, значит, я способный» и т. п.

Сложившаяся у человека самооценка может быть адекватной (человек правильно, объективно оценивает себя) либо неадекватно завышенной или заниженной. Это, в свою очередь, влияет на уровень притязаний личности, который характеризует степень трудности тех целей, к которым стремится человек и достижение которых представляется привлекательным и возможным.

Уровень притязаний — тот масштаб трудности задания, которого человек обязуется достичь, зная уровень своего предыдущего выполнения. На него воздействует динамика жизненных неудач и удач, успеха и неуспеха в конкретной деятельности. Уровень притязаний может быть адекватным (человек выбирает цели, который реально может достичь, соответствующие его способностям, умениям, возможностям) либо неадекватно завышенным/заниженным. Чем адекватнее самооценка, тем адекватнее уровень притязаний.

Заниженный уровень притязаний, когда человек выбирает слишком простые, легкие цели (хотя возможно достичь значительно более высоких), случается при низкой самооценке (человек не верит в себя, низко оценивает свои способности, возможности, чувствует себя неполноценным). Однако он бывает и при высокой самооценке (когда человек знает, что он умный, способный, хотя цели выбирает попроще, чтобы не перетрудиться, не высовываться, проявляя своеобразную социальную хитрость).

Завышенный уровень притязаний, когда человек ставит перед собой слишком сложные, нереальные цели, объективно может приводить к частым неудачам, разочарованию, фрустрации. В юности часто выдвигаются такие нереалистические притязания, переоцениваются свои способности, — эта беспочвенная самоуверенность часто раздражает окружающих, приводит к конфликтам, неудачам, разочарованиям. Только путем многочисленных проб и ошибок человек постигает меру своих реальных возможностей.

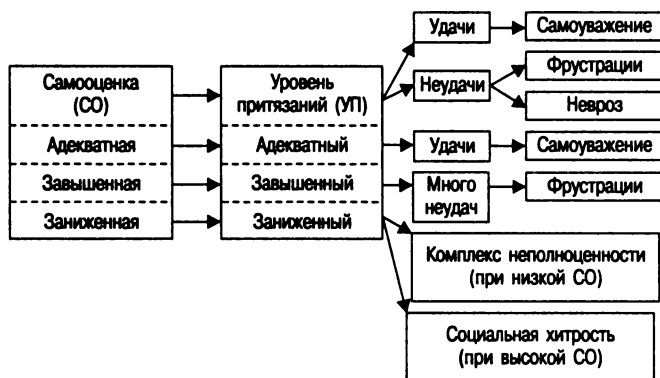


Рис. 6.2. Взаимозависимость самооценки, уровня притязаний и фрустрации

Насколько опасной ни была бы юношеская самоуверенность, психологически гораздо опаснее пониженное самоуважение, заниженный уровень социальных притязаний человека, побуждающий его уклоняться от любой деятельности, отказываться от достижения поставленных целей, избегать людей (он не верит в себя, боится критики, насмешки) либо быть послушным орудием в руках других людей. Для таких ребят нужно постараться создавать ситуации, в которых бы они получали ощутимое доказательство своей социальной и человеческой ценности, поверили в себя, чтобы блокировать нежелательный для личности процесс.

Самоуважение — обобщенное отношение личности к самой себе, прямо пропорциональное количеству достигнутых успехов и обратно пропорциональное уровню притязаний ($\text{самоуважение} = \text{успех} / \text{притязание}$). Чем выше притязание, тем большими должны быть достижения человека, чтобы он смог себя уважать.

Низкое самоуважение означает острую неудовлетворенность собой, отрицательную оценку своей личности, склонность к неврозу, депрессии, когда признание и гипертрофия собственных недостатков служат для невротика не стартовой площадкой в их преодолении, а средством самооправдания, отказом от деятельности.

Однако неудовлетворенность собой и высокая самокритичность далеко не всегда свидетельствуют о пониженном самоуважении. Так, интеллектуально развитые и творческие люди остро осознают расхождение между свойствами, которые у них есть, и теми, которыми бы они хотели обладать. Отсюда возникает недовольство собой, побуждающее человека ставить себе более сложные задачи, стремиться к усовершенствованию, к самоактуализации. Если человек выдвигает нереалистические притязания, он часто сталкивается с непреодолимыми препятствиями на пути к достижению цели, терпит неудачи, испытывает фрустрацию.

Фрустрации — специфические эмоциональные состояния человека, возникающие в случае появления непреодолимых препятствий на пути к достижению желаемой цели. Фрустрация проявляется как агрессия, озлобленность, которая может быть направлена на других (*агрессивная фрустрация*) или самого себя (*регрессивная фрустрация*).

Часто повторяющиеся состояния фрустрации могут закрепить в личности человека некоторые характерные черты: агрессивность, завистливость, озлобленность — у одних; вялость, неверие в себя, комплекс неполноценности, безразли-

чие, безынициативность — у других. Если человек длительное время не выходит из подобного состояния, формируется невроз — болезнь, возникающая вследствие конфликта человека с окружающей средой, при столкновении желаний и действительности, которая их не удовлетворяет.

Неврозы

Невроз — приобретенное функциональное расстройство нервной системы, при котором происходит срыв ее деятельности без каких-либо признаков анатомического повреждения. Это следствие неудач, фрустрации и столкновений между людьми, однако подчас невроз сам служит их причиной. Возникает порочный круг: конфликты приводят к невротизации, а она, в свою очередь, провоцирует новые конфликты. Непродолжительные невротические состояния, проходящие со временем без лечения, наблюдаются в тот или иной период жизни практически у любого человека. Более глубокие нарушения, требующие врачебного вмешательства, отмечаются примерно у 30% населения, причем это показатель быстро растет во всех развитых странах.

Причины неврозов кроются в самых разнообразных психотравмирующих ситуациях, в остром или хроническом эмоциональном стрессе. В зависимости от предрасположенности болезнь может проявляться различными симптомами. Неврозами являются:

- ◆ неврастения;
- ◆ истерический невроз;
- ◆ невроз навязчивых состояний (обсессивно-компульсивный);
- ◆ ипохондрия;
- ◆ фобия (невроз страха);
- ◆ депрессия.

Каждая из этих разновидностей возникает у людей с определенным типом высшей нервной деятельности, при ошибках в воспитании и типичных неблагоприятных жизненных ситуациях. Так, люди художественного типа, очень эмоционально воспринимающие действительность, более склонны к истерии; а мыслительного — к неврозу навязчивых состояний; большая часть — к неврастениям.

Неврастения (в переводе с латинского «нервная слабость») — наиболее частая расплата за неумение преодолевать барьеры общения, и она сама создает новые трудности во взаимоотношениях. Больных неврастенией беспокоит раздражительность по самым незначительным поводам. Им трудно сосредоточить внимание, они быстро утомляются, у них появляются головные, сердечные боли, нарушаются функции желудка, возникает бессонница, расстраивается половая функция, снижается острота сексуальных ощущений.

Истерический невроз наблюдается чаще у женщин. Они подчас представляют себя тяжелобольными, несчастными, непонятыми натурами и глубоко вживаются в созданный образ. Иногда достаточно случайной мелкой семейной ссоры, незначительного служебного конфликта, чтобы больной начал горько рыдать, проклинать все и всех, угрожать покончить с собой. Истерическая реакция начинается обычно тогда, когда больному необходимо добиться чего-либо от окружающих

или, наоборот, избавиться от их якобы несправедливых или попросту нежелательных требований.

Эти реакции могут проявляться безудержными слезами, обмороками, жалобами на головокружение и тошноту, рвотой, судорожными сведением пальцев рук, а в целом — симптомами почти любой болезни, известной данному человеку; может возникнуть мнимый паралич, глухота, исчезнет голос. Однако истерический приступ нельзя считать симуляцией, он чаще всего возникает помимо желания человека и заставляет физически и морально страдать его самого. Избалованность, капризность, чрезмерно высокое самомнение и завышенные притязания, неприятие даже самой слабой критики в свой адрес — такие особенности характера человека провоцируют развитие истерии.

Невроз навязчивых состояний (психоастения) отличается тем, что появляются стойкие тревожные мысли, страхи, например заразиться болезнью, потерять близкого человека, покраснеть при беседе, остаться одному в помещении и т. п. При этом человек хорошо понимает нелогичность своих опасений, но не может от них избавиться. Для снижения тревоги он начинает подчеркнуто навязчиво соблюдать все общепринятые приметы и правила, придумывает свои правила и ритуалы, которые навязчиво повторяются в поведении, проявляет чрезмерную аккуратность, педантичность, застревает в каких-либо мыслях и идеях.

Фобия — сильные, необъяснимые и неконтролируемые человеком страхи, вплоть до панического ужаса перед какими-либо конкретными объектами или ситуациями (страх перед собаками или пауками, фобия закрытого или открытого пространства, страх поездок в транспорте и т. п.).

Ипохондрия — чрезмерная обеспокоенность человека своим здоровьем, когда он обнаруживает у себя любые болезни и испытывает постоянные, разнообразные болезненные ощущения в теле, хотя никаких объективных нарушений врачи не находят.

Депрессия — чрезмерная угнетенность, подавленность настроения и жизненного тона человека, потеря интересов, нежелание жить.

Как уже отмечалось, предпосылки для возникновения неврозов могут закладываться с детства из-за неправильного воспитания, наличия у ребенка психических травм и тягостных переживаний, а также нарушения или осложнения взаимоотношений. Известный психолог Хорни подчеркивала, что именно отношения между людьми вместе с социально-культурными условиями жизни способны значительно повлиять на особенности протекания неврозов (о социокультурной концепции личности см. главу 5).

Типологии характера

Рассмотрим подробнее наиболее известные классификации.

Классификация А. Ф. Лазурского

Этот ученый подчеркивал, что наиболее «чистые» типы характеров бывают, когда интересы и профессиональная деятельность человека, его знания, навыки, миро-созерцание (назовем это экзопсихикой) развиваются именно в том направлении, какое продиктовано природными особенностями его нервно-психической организации (эндопсихикой), т. е. экзо- и эндопсихика обуславливают друг друга.

А. Ф. Лазурский выделял три психологических уровня в зависимости от степени приспособления человека к среде. Низший уровень — это плохо приспособленные люди; среда накладывает на них особо сильный отпечаток, насильственно приспособляя к своим запросам и почти не считаясь с их врожденными особенностями. Средний — обретение человеком места в окружающей среде и использование ее в своих целях. Высший — уровень творчества, когда человек стремится среду переделать.

С учетом данных уровней, показывающих степень приспособления и преобладание мыслительных, либо эмоциональных, либо волевых функций, Лазурский предлагает следующую классификацию характеров:

1. Низший уровень:

- 1) *Рассудочный*: слабо одарен, но рассудочен, склонен анализировать мотивы и последствия действий, копировать чужие действия («все как у людей»), направлен на удовлетворение непосредственных материальных запросов, консервативен, самоуверен, самодоволен.
- 2) *Аффективный*, среди которого выделяются разновидности:
 - ✧ подвижный, живой (близок к сангвиникам);
 - ✧ чувственный, с преобладанием органических чувственных влечений;
 - ✧ мечтатель, интересы которого сосредоточены на внутреннем мире.
- 3) *Активный*, разновидности которого:
 - ✧ импульсивно-энергичный (беспорядочен в действиях, не обдумывает последствия, склонен к риску, азартным играм, самоуверен, драчлив, склонен к любовным приключениям, не готов к серьезному систематическому труду);
 - ✧ покорно-деятельный (выполняет внушения и директивы, получаемые извне);
 - ✧ упрямый (добивается исполнения принятых им решений).

2. Средний уровень:

- 1) *Теоретик-идеалист* (непрактичный):
 - ✧ ученый (последовательность мышления, научные интересы);
 - ✧ художник (развитое воображение, занятие каким-либо искусством);
 - ✧ религиозный созерцатель (развитое воображение).
- 2) *Практик-реалист*:
 - ✧ альтруист (человеколюбец, развита способность сочувствия, симпатии);
 - ✧ общественник (общительность и предприимчивость в общественных делах);
 - ✧ властный (твердая воля, способность влиять на окружающих);
 - ✧ хозяйственный (расчетливость, направленность на практические цели, на осуществление дел материального характера).

3. Высший уровень (сознательность, скоординированность душевных переживаний, высшие человеческие идеалы). Типы-идеалы высшего уровня делятся по содержательным показателям:

- ✧ альтруизм;
- ✧ знание индуктивное/дедуктивное;
- ✧ красота;

- ✧ религия;
- ✧ общество, государство;
- ✧ внешняя деятельность, инициатива;
- ✧ система, организация;
- ✧ власть, борьба.

Классификация социальных характеров по Э. Фромму

Э. Фромм ввел понятие **социального характера**, указывая, что в него «входит лишь совокупность черт характера, которая присутствует у большинства членов данной социальной группы и возникла в результате общих для них переживаний и общего образа жизни».

«Характер — это специфическая форма человеческой энергии, возникающая в процессе динамической адаптации человеческих потребностей к определенному образу жизни в определенном обществе» (Э. Фромм). Субъективная функция социального характера состоит в том, чтобы направлять действия человека в соответствии с его практическими нуждами и давать ему психологическое удовлетворение от выполняемой деятельности. Приспосабливаясь к социальным условиям, человек развивает в себе черты, побуждающие его захотеть действовать именно так, а не иначе.

Как отмечает Фромм, «если структура личности большинства людей в данном обществе, т. е. социальный характер, приспособлена к объективным задачам, которые человек должен выполнять в этом обществе, то психологическая энергия людей превращается в производительную силу, необходимую для функционирования этого общества».

Социальный характер способствует интериоризации внешней необходимости и тем самым мобилизует человеческую энергию на выполнение задач данной социально-экономической системы. Если возникают новые экономические условия, когда прежние черты личности становятся бесполезными, а люди стремятся действовать в соответствии со своим складом характера, их поведение превращается в помеху для достижения возникших целей либо они просто не в состоянии поступать согласно своей «природе». Социальный характер формируется всем образом жизни данного общества, однако его доминантные черты становятся созидательными силами, влияющими на социальный процесс.

Изменение социальных условий приводит к изменению социального характера — к появлению новых потребностей и тревог. В свою очередь, те порождают другие идеи, усиливающие и укрепляющие новый социальный характер и направляющие человеческую деятельность в иное русло.

Характер — это модель поведения, характерная для данного человека. Он позволяет ему последовательно действовать и освободиться от бремени принимать каждый раз новые и обдуманые решения, а также выполняет функцию отбора идей и ценностей.

От социального характера следует отличать индивидуальный, позволяющий отличать людей внутри одной культуры. Различия отчасти обусловлены качествами личности родителей, отчасти психическими и материальными условиями, в которых растет ребенок, и особенностями конституции и темперамента.

Фромм выделяет несколько типов социальных характеров, имеющих плодотворные либо неплодотворные ориентации.

Рецептивная неплодотворная ориентация (рецептивная структура характера). Человеку этого типа представляется, что все блага приходят извне. По его мнению, единственный способ обрести желаемое — получить его из такого внешнего источника. Материальные вещи, любовь, знания, удовольствия — все ожидается от окружающих людей.

При такой ориентации человек хочет быть любимым, а не сам любить. В интеллектуальном отношении он склонен воспринимать идеи, но не создавать их. Первая его мысль — найти кого-нибудь, кто предоставит нужную информацию, не прилагая ни малейших усилий самостоятельно. Если это человек религиозный, он ждет всего от Бога и ничего не делает.

Люди с подобной структурой характера нуждаются в других, обеспечивающих им безопасность, дающих необходимые блага, поэтому они легко попадают в зависимость, соглашаются. Они чувствуют себя потерянными, когда оказываются предоставленными самим себе, поскольку считают, что ничего не способны делать без посторонней помощи.

Тревожность и подавленность они пытаются преодолеть, переедая и злоупотребляя спиртным. Вместе с тем верят, что жизнь и окружающие люди должны дарить им все хорошее. В основном оптимистичны и дружелюбны, хотя и приходят в смятение и панику, если возникает угроза утратить источник дохода и заботы. Они часто сердечно расположены к другим и желают им помочь, но поступают так, чтобы добиться расположения людей.

Эксплуататорская ориентация. Люди этого типа также считают, что все необходимые блага находятся во внешней среде и ничего нельзя создать самому, но они не верят, будто от других что-либо получишь в дар. По их мнению, желаемое надо забрать силой или хитростью, отнять. Влечение они испытывают только к тем, кого отбивают у другого человека. Идеи не продуцируют, а заимствуют или крадут (плагиат, парафраз).

Отобранное у окружающих всегда кажется им лучше созданного самими. Они используют и эксплуатируют любого, из кого возможно что-либо выжать. Их девиз: «Краденый плод — самый сладкий». Установка людей этого типа враждебна, они склонны к манипулированию окружающими, циничны, подозрительны, завистливы и ревнивы. Каждый человек рассматривается ими как объект эксплуатации и оценивается по его полезности.

Стяжательская ориентация. Человек с подобной структурой характера не верит, что получит из внешнего мира что-то новое, поэтому надо беречь и экономить имеющееся. Он как бы окружает себя защитной стеной, и главная цель — по максимуму собирать в своем укрытии и по минимуму оттуда отдавать.

Он стремится полностью завладеть любимым, рассматривают его как свою собственность. В быту стяжатель, жаден, склонен к сверхэкономии и педантичной аккуратности. У стяжателя всегда в порядке мысли, чувства, воспоминания; он терпеть не может, если вещи не на своем месте. Маниакальная чистоплотность — выражение потребности отстраниться от контакта с внешним миром; вещи за пределами его собственного мира воспринимаются опасными и нечистыми.

Если внешний мир воспринимается как источник опасности, упрямо стоять на своем — таков ответ на угрозу извне. Поэтому эти люди упрямые, подозрительные,

несговорчивы, держатся в стороне или стремятся полностью обладать другим человеком. Их лозунг: «Мое — это мое, а твое — твое».

Рыночная ориентация. Как доминирующая появилась только в современную эпоху с развитием рыночного общества. Ориентация характера, коренящаяся в восприятии себя товаром, а собственной ценности — меновой, и называется рыночной. Материальный успех в современном рыночном обществе зависит от признания человека со стороны тех, кто платит за услуги или нанимает на работу за жалование.

Успех зависит от того, насколько человек хорошо сумеет продать себя на рынке, сумеет подать себя максимально привлекательно, т. е. индивид начинает воспринимать себя как товар. От каждого требуется определенный тип личности, который вне зависимости от потребностей человека должен удовлетворять одному условию — пользоваться спросом. Ему необходимо вступить в состязание со многими другими, он заботится не о своей жизни и счастье, а о том, чтобы стать востребованным товаром, а для этого нужно знать, какой тип личности пользуется повышенным спросом. Кино, мода формируют образ желаемой личности, какую и пытается воплотить собой всякий человек рыночного типа.

Если ценность человека определяется не его качествами, а успехом в рыночной конкуренции (преуспевает — значит ценен; не преуспевает — лишен ценности) с ее постоянно меняющимися условиями, самооценка оказывается шаткой и постоянно будет нуждаться в подтверждении со стороны других людей. «Если превратности рынка являются мерилем ценности человека, чувства собственного достоинства и самоуважения разрушаются. Если человек вынужден все время пробиваться к успеху и любая неудача являет жестокую угрозу его самооценке, то результатом будет чувство беспомощности, неуверенности и неполноценности», — отмечает Э. Фромм. Девиз такого человека: «Я — то, чего изволите!»

Пrestиж человека, его успех, положение, известность становятся замещением подлинного чувства идентичности. Такая ситуация ставит его в полную зависимость от восприятия другими и вынуждает придерживаться роли, однажды уже принесшей успех. Различие между людьми сводится к простому количественному показателю большей или меньшей успешности, привлекательности. Индивидуальность, оригинальное и уникальное в человеке лишается ценности.

Если же индивидуальным Я пренебрегают, взаимосвязи между людьми становятся поверхностными, потому что отношения складываются как бы между взаимозаменяемыми товарами. «Люди, предоставленные сами себе, страшатся неудачи, жаждущие угодить: в этой борьбе не щадят и не ждут пощады», — указывает Фромм.

Мышление человека с рыночной ориентацией должно быстро ориентироваться в ситуациях, чтобы с успехом ими манипулировать, для чего достаточно знать лишь поверхностные свойства вещей и не требуется проникать в суть. У таких людей нет устойчивых взглядов, установки изменчивы, развиваются только те качества, которые можно пустить на продажу. Человек заинтересован не в сохранении своего достоинства, а в том, сколько за него дадут на рынке. Рыночная личность пуста, устойчивых черт характера нет, поскольку в один прекрасный день они могут вступить в конфликт с требованиями рынка.

Все ориентации существуют в человеческом жизнеустройстве, но доминирующее положение одной из них в большей степени зависит от особенностей культуры,

в которой живет индивид. Так, рецептивную ориентацию часто можно обнаружить в обществах, где за одной группой закреплено право эксплуатировать другую. «И если эксплуатируемая группа не имеет сил изменить положение, то она склонна почтительно взирать на эксплуататоров как на своих благодетелей, от которых она получает все то, что может дать жизнь», — подчеркивает Фромм.

Советская культура формировала по преимуществу именно рецептивную ориентацию характера. Необходимость приспособливаться и угождать сочеталась с ожиданием людей, что в каждой сфере деятельности есть эксперт, который может сказать им, как обстоят дела и как надо действовать. В результате люди считали: все, что от них требуется, — слушаться эксперта и доверяться его идеям.

Эксплуататорская ориентация с девизом «Я беру то, что мне нужно», по мнению Фромма, присуща нашим предкам, а также пиратам, феодалам, магнатам-грабителям, авантюристам. Он также указывал: «Свободный рынок, как он сложился на основе конкуренции в XVIII и XIX вв., взрастил этот тип людей». По-видимому, аналогичные процессы происходят в современной России, где формируется свободный рынок. Рыночная же ориентация преобладает и в современных западных обществах.

Фромм противопоставляет описанным выше типам характера **плодотворную ориентацию**, являющуюся целью человеческого развития.

Плодотворная ориентация личности означает фундаментальную установку, способ отношений во всех сферах опыта. Это способность использовать свои силы и реализовать имеющиеся у человека возможности. Такой человек руководствуется в своих действиях разумом: необходимо знать свои силы и куда их приложить.

Понятия *плодотворный* и *активный* не совпадают. Можно быть активным в состоянии гипноза, однако это не плодотворность, поскольку в этом случае человека к активности побуждают силы, неподвластные ему. Нельзя говорить о плодотворности, если человек активен, деятелен, но находится под влиянием какого-то авторитета, поступая согласно его желаниям. В этом случае он чувствует и делает лишь то, что ему полагается чувствовать и делать, и его активность зависит не от его собственного ментального или эмоционального состояния, а от внешнего источника.

Плодотворность предполагает наличие здоровой зрелой личности, способности силой разума проникнуть в глубь явлений и познавать их сущность, силой любви разрушать стену, отделяющего одного человека от другого, понимать самого себя, свое назначение, которое отличает данного человека от других и делает его тем, кто он есть. Это стремление стать тем, кем он является потенциально, развитие собственных сил, способностей и возможностей.

Э. Фромм пишет, что «плодотворные отношения с миром могут осуществляться посредством деятельности и посредством постижения. Человек производит вещи, и в процессе созидания он применяет свои силы к материи. Человек постигает мир ментально и эмоционально, при помощи любви и разума».

Плодотворная любовь предполагает заботу, ответственность, уважение и знание. Любить человека — значит заботиться о нем и чувствовать ответственность за его жизнь, не только за его физическое существование, но и за развитие всех его человеческих сил. Уважение — способность видеть человека таким, каков он есть, понимать его уникальность и индивидуальность. Плодотворно мысля, индивид проявляет интерес к объекту, взаимодействует с ним, проявляя о нем заботу

и объективно, уважительно относясь к нему. Он видит объект, каков тот есть на самом деле, а не каким хотелось бы.

Лень и вынужденная активность противоположны плодотворности. Плодотворная деятельность характеризуется ритмичной сменой активности и отдыха. Такого рода труд, любовь и мышление возможны, когда человек в случае необходимости остается в покое, наедине с самим собой.

Фромм выделяет виды отношений между людьми:

- ◆ симбиотический союз;
- ◆ отстраненность;
- ◆ деструктивность;
- ◆ любовь.

В *симбиотическом союзе* человек соединен с другими, но утрачивает свою независимость; он бежит от одиночества, сближаясь с другим человеком, словно бы поглощаясь им или его поглощая в себе. Эта тенденция — попытка человека избавиться от индивидуальности, убежать от свободы и обрести безопасность, привязываясь к другому человеку (благодаря долгу, любви, жертвенности).

Стремление поглотить других, активная форма симбиотического союза, — своеобразное проявление садизма, направленное на приобретение полного господства над окружающими. Даже благосклонная власть — под маской любви и заботы — такое же проявление садизма.

Фромм отмечает, что чувство индивидуального бессилия преодолевается посредством *отстраненности* от других людей, воспринимаемых как угроза. Ее эмоциональный эквивалент — чувство безразличия к другим, подчас сочетающееся с огромным самомнением. Отстраненность и безразличие не всегда проявляются открыто, осознанно, они нередко скрываются за поверхностным интересом и общительностью.

Активная форма отстраненности — *деструктивность*, когда энергия направлена на разрушение жизни, импульс к которому проистекает из страха быть разрушенным другими людьми.

Рыночная ориентация также основывается на отдаленности от людей, которая, правда, принимает обычно не деструктивную форму, а относительно дружественную, поскольку предполагается легкость контактов, поверхностность связей, отдаленность же от других достигается в более глубокой эмоциональной сфере.

Любовь — плодотворная форма отношений к другим и к самому себе. Она предполагает заботу, ответственность, уважение и знание, а также желание, чтобы другой человек рос и развивался.

Фромм систематизировал описываемые типы социальных характеров (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Типы социальных характеров

Ориентации	Преобладающая тенденция характера	Виды отношений между людьми
I. Неполезные		
Рецептивная (берущая)	Мазохистская (преданность)	Симбиоз (теряет свою независимость)

Ориентации	Преобладающая тенденция характера	Виды отношений между людьми
Эксплуататорская (овладевающая)	Садистская (авторитет)	Активная форма симбиоза (стремление поглотить, подчинить другого)
Стяжательская (сберегающая)	Деструктивная (настойчивость)	Отстраненность, безразличие к другим людям, страх быть разрушенным другими
Рыночная (обменивающаяся)	Безразличная (честность)	Отстраненность от людей, поверхностность связей, легкость контактов
II. Плодотворная ориентация		
Деятельная	Разумная, любящая	Любовь к другим и к себе, забота, уважение

Нет человека, чья ориентация полностью была бы плодотворной или напрочь лишенной плодотворности.

Детали неплодотворных ориентаций могут входить в структуру характера, где доминирует плодотворная, соединясь в различные комбинации, и каждая из них качественно изменяется соответственно уровню плодотворности. Ориентации действуют с различной силой в материальной, эмоциональной или интеллектуальной сферах.

Типологическая модель социальных характеров (Б. С. Братусь)

Важнейшим для характеристики личности является типичный для нее, преобладающий способ отношения к другому человеку, людям и самому себе. С учетом этого выделяют несколько принципиальных уровней в структуре личности.

- 1. Эгоцентрический.** Определяется преимущественным стремлением лишь к собственному удобству, выгоде и престижу, отношение к другим сугубо потребительское — помогает ли конкретный человек добиться личного успеха или нет, выгоден ли он. Следовательно, ближний выступает как вещь. Свое личное счастье и благо важнее всего, и не имеет значения, счастливы или несчастны другие.
- 2. Группоцентрический.** Человек идентифицирует себя с какой-либо группой, и отношение его к другим людям зависит от того, входят ли они в его группу или нет. Если да, тогда они ценны не сами по себе, а своей принадлежностью к такой группе, достойны жалости, уважения, снисхождения, прощения, любви. Если другой в эту группу не входит, эти чувства могут на него не распространяться, т. е. мир делится на «своих» и «чужих». Благо и счастье связаны с процветанием группы, с которой идентифицирует себя человек. Он не бывает счастлив, когда несчастье постигает его группу.
- 3. Просоциальный, или гуманистический.** Он предполагает, что человек ценит себя и других, признает равные права, свободы и обязанности. Ведущим явля-

ется принцип: «Поступай с другими так, как ты бы хотел, чтобы поступили с тобой». Счастье и благополучие подразумевают их распространение на всех людей, все человечество.

4. **Духовный, или эсхатологический.** Взгляд на человека как на существо, жизнь которого не кончается вместе со смертью, а связана с духовным миром. Это уровень субъективных отношений человека с Богом, когда возникает ощущение связи с Творцом и представление о счастье как служении и соединении с Ним.

Все четыре уровня так или иначе присутствуют в каждой личности, в определенные моменты и ситуации побеждает какой-либо один уровень, а в иные — другой. Однако можно говорить и о некотором типичном для данного человека профиле, типичном устремлении. На его формирование влияют культура и образ жизни определенного общества.

Русская культура стремилась к реализации в человеке духовного, эсхатологического уровня: любое дело, чтобы быть признанным, должно было быть оправдано, соотнесено с христианским намерением, с Христом. Русскому типу характера были присущи тонкая душевная организация, лиризм, милосердие, сострадание к униженным и оскорбленным, возвышенный идеализм и религиозность, а ключевым стержнем являлась совесть.

Советская культура формировала иной тип личности — группоцентрический. Главными были класс, партия, коммунистическое общество, а все, что вокруг, — враги, против которых возможны любые средства борьбы. Советскому типу характера свойственны грубый материализм и воинствующий атеизм, ключевой стержень — «классовое сознание, классовая польза».

Западная культура, по мнению Б. С. Братуся, выносила в себе просоциальную, гуманистическую ориентацию, стремление в идеале нести благо всем людям, человечеству в целом, стремление к правовому обществу, в котором каждый член был бы в равной степени защищен законом и ответственностью перед ним.

Современное российское общество — переходное, оно переживает период слома прежней идеологии культуры и отсутствия другой. Психологически положение людей в нем можно оценить как переходное потребностно-мотивационное состояние, образно говоря, «пойди туда, не знаю куда, принеси то, не знаю что. Да побыстрее, мне не терпится именно там и это получить». Человек в подобном состоянии может еще сказать о том, чего он не хочет, но не о том, что именно ему действительно нужно. Вот и не находит человек места, часто капризничает, «дурит». Состояние это весьма опасно. Оно тягостно, появляется отчаяние, вероятность обмана, выбора ложного пути и ложных целей. Люди увлекаются то одним, то другим, не приходя к окончательному решению: восхваляемое вчера сегодня подвергается хуле, резко сменяются символы и увлечения, но прежние советские группоцентрические, часто неосознаваемые, установки продолжают действовать. Группоцентризм сейчас не только не преодолен, он обрел новые формы — сепаратизм, национализм, создание всевозможных группировок.

Типология манипулятивных типов характера (Э. Шостром)

Э. Шостром в книге «Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор» описал, что представляет собой тип социального характера, называемого **манипулятором**.

Внимательно следите за этим человеком. Ему надо во что бы то ни стало овладеть ситуацией: он способен навязать свою волю во всем, пытается манипулировать любой фразой, любым случаем. Сохраняйте при этом спокойный и приветливый тон, ведь вы проникли в его тактику.

Человек не рождается манипулятором. Он становится таковым, чтобы избежать неприятностей и добиваться желаемого, причем развивает эту способность бессознательно.

Современный манипулятор, по мнению Шострома, вырастает из ориентации на рынок, когда человек — вещь, о которой нужно много знать и которой нужно уметь управлять.

Соккрытие своих истинных эмоций — удел манипулятора. Основную свою задачу он видит в том, чтобы производить должное впечатление. Примечательна реакция человека такого типа, например того, кому не удалось продвинуться по службе или получить прибавку к жалованью, столь милую его сердцу. Дома он умудряется переложить добрую половину вины за неудачу на своего давно умершего родителя, который был тираном, на свою жену, плохо приготовившую ему завтрак именно в то утро, или на кого-либо еще. Может напиться или заболеть, превратиться в подбострастного пристава, стать мрачным, продолжить пассивно бастовать, что направлено против него самого, человечества, его глупого шефа. Он даже может хлопнуть дверью, выйти из игры, предложить другу свое место. Наряду с желанием управлять манипулятор испытывает потребность в руководстве свыше.

Манипуляция не является необходимым отношением к жизни и не приносит никакой действительной пользы. Слишком часто демонстрирующий ее человек использует психологические концепции, чтобы рационально объяснить свое неблагоприятное поведение, оправдывая неуспех ссылками на прошлый опыт и былые неудачи.

Манипулятор — личность, вставшая на путь самоуничтожения, которая использует или контролирует себя и других людей в качестве вещей. В некотором роде он присутствует в каждом из нас, поэтому важно знать его черты. Выделяют несколько типов манипулятора.

1. **Диктатор.** Преувеличивает свою силу. Доминирует, приказывает, цитирует авторитеты и делает все, чтобы управлять своими жертвами. Его варианты: *Настоятельница, Настоятель (Игумен), Начальник, Босс, Младшие боссы.*
2. **Тряпка (слабак).** Обычно жертва Диктатора, его противоположность. Добивается немалого мастерства во взаимодействии с ним. Преувеличивает свою чувствительность; многое забывает, не слышит, молчит. Варианты: *Мнительный, Глупый, Хамелеон, Конформист, Стеснительный, Уступающий.*
3. **Вычислитель.** Преувеличивает свой контроль. Обманывает, преувеличивает, лжет, старается перехитрить и проверить других людей. Это *Делец, Аферист, Игрок, Создатель рекламы, Шантажист, Рассчитывающий все наперед.*
4. **Прилипала.** Полная противоположность Вычислителю. Преувеличивает свою зависимость. Это личность, жаждущая быть ведомой, дурачимой, предметом забот. Позволяет другим делать за него работу. *Паразит, Нытик, Вечный ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный.*

5. **Хулиган.** Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Он *Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий*. Женская вариация — *Сварливая баба*.
6. **Славный парень.** Склонен преувеличить свою заботливость, любовь, убивает своей добротой. В некотором смысле столкновение с ним более вредно, чем с Хулиганом. Славный парень почти всегда выигрывает. Его варианты — *Угодливый, Доброжелательный, Моралист, Человек организации*.
7. **Судья.** Преувеличивает свою критичность. Никому не верит, преисполнен обвинений, негодования, с трудом прощает. *Всезнающий, Обличитель, Собиратель улик, Судебный пристав, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину*.
8. **Защитник.** Противоположность Судье. Чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибкам. Он вредит другим, сочувствуя им сверх всякой меры и не давая своим подзащитным встать на ноги и расти самостоятельно. Вместо того чтобы заняться своим делом, готов заботиться о нуждах других. Варианты Защитника: *Наседка, Утешитель, Покровитель, Ученик, Помощник, Самоотверженный*.

В определенном человеке-манипуляторе гипертрофирован, как правило, один из этих типов или его комбинация с другими. Если такой человек представляет собой наиболее выраженный вариант, то проецирует противоположный на окружающих людей, превращая их в свои цели. Например, жена-Тряпка нередко выбирает мужа-Диктатора, а затем управляет им с помощью всякого рода «подрывных» методов.

Основная причина манипуляции, как считает Фредерик Перлз, заключается в вечном конфликте человека с самим собой, поэтому он никогда не доверяет себе полностью, но и другим не доверяет еще сильнее. «Поэтому он вступает на путь манипуляций, чтобы другие всегда были у него на привязи, чтобы он мог их контролировать и, при таком условии, доверять им больше», — отмечает Перлз.

Фромм указывает вторую причину манипулирования: желая заполучить любовь, манипулятор стремится захватить полную власть над другой личностью, заставляющую ее делать, думать, чувствовать так, как он хочет.

Третью причину манипуляций возможно обозначить так. Поскольку риск и неопределенность окружают людей со всех сторон, человек часто чувствует себя беспомощным, и пассивный манипулятор говорит: «Я не могу контролировать все, что может со мной случиться, поэтому я ничего не буду контролировать. Я сдаюсь, делайте со мной что хотите!», добиваясь своих целей при помощи кажущейся своей внешней беспомощности. Активный манипулятор пользуется бессилием других людей, с удовольствием властвует над ними, стремясь сделать их максимально зависимыми от себя.

Четвертая причина манипуляций состоит в следующем: манипулятор — это личность, которая стремится избежать интимности в отношениях и затруднительного положения, поэтому относится к людям ритуально (Э. Берн, В. Глассер).

Пятая причина: человек хочет получить одобрение всех и каждого, поэтому вынужден притворяться, скрывать свои чувства, мысли и желания, не может быть правдивым и честным с окружающими, но зато всеми правдами и неправдами старается угодить всем (А. Эллис).

Манипуляции — это стиль жизни, ее сценарий, регламентирующий всю систему взаимодействия человека с миром. Он направлен на то, чтобы контролировать как себя, так и других. Например, жена-Тряпка все свое существование превратила в незаметную кампанию сделать своего мужа-Диктатора ответственным за все ее жизненные невзгоды. Это не просто отдельная случайная игра, таков сценарий всей их совместной жизни.

Можно выделить четыре основные системы манипуляции:

1. **Активный Манипулятор** пытается управлять другими с помощью активных методов. Он избегает демонстрировать свою слабость в отношениях, выдавая себя за человека, полного сил. Обычно привлекает к этому свое общественное окружение (родитель, старший брат, учитель, начальник). Исполняет роль попирающего и достигает удовлетворения, обретая контроль над другими людьми, но зависим в этом от их бессилия. Применяет технику учреждения прав и обязанностей, табелей рангов и т. д., управляя людьми, как марионетками.
2. **Пассивный Манипулятор** являет собой противоположность активному. Поскольку не может контролировать жизнь, отказывается от всяческих усилий это делать и позволяет распоряжаться собой Активному Манипулятору. Прикидывается беспомощным и глупым и разыгрывает из себя попираемого. В то же время он выигрывает посредством поражения. Позволяя Активному Манипулятору думать и работать на него, в определенном смысле побеждает попирающего своей вялостью и пассивностью.
3. **Соревнующийся Манипулятор** рассматривает жизнь как состязание, требующее постоянной бдительности, поскольку здесь можно или выиграть, или проиграть, третьего не дано. Для него жизнь — битва, в которой все остальные люди — соперники или враги, реальные или потенциальные. Он колеблется между методами попирающего и попираемого и поэтому может рассматриваться как нечто среднее между Пассивным и Активным Манипуляторами.
4. **Система безразличной манипуляции.** Это основная форма. Манипулятор играет роль безразличного, ни на что не надеясь и пытаясь ускользнуть, устранившись от контакта с партнером. Его ключевая фраза: «Мне наплевать». Он относится к другому человеку как к кукле. Его методы то пассивны, то активны, иногда он играет Скучающего, иногда Сварливого, Мученика или Беспомощного. Его секрет, безусловно, в том, что ему вовсе не наплевать, иначе бы он не продолжал свои манипуляции. Подобные отношения нередко существуют между мужьями и женами. Примером тому служит игра в «угрозу развода», когда Манипулятор надеется подчинить себе партнера, а вовсе не разойтись с ним. Поскольку он ведет себя с другим как с неодушевленным предметом, такое безразличное отношение исподволь возвращает «неодушевленность» в нем самом. Вот почему его отношение к окружающим называют самоуничтожающим.

Таким образом, философия Активного Манипулятора зиждется на том, чтобы главенствовать и властвовать во что бы то ни стало. Пассивного — никогда не вызывать раздражения. Соревнующегося — выигрывать любой ценой. Безразличного — отвергать заботу. Это очень важно понимать, поскольку манипулятор, как бы ни был хитер, все равно предсказуем, и если правильно поставить ему диагноз, можно рассчитать, как он поведет себя в той или иной ситуации.

Рассмотрев различные системы манипуляции, мы приходим к выводу, что все они зиждятся на одной философии: Манипулятор относится сам к себе и другим людям как к неодушевленным предметам. Он никогда не бывает самим собой, даже не может расслабиться, поскольку его система игр и маневров требует постоянного исполнения роли.

Стиль жизни Манипулятора характеризуется ложью, неосознанностью, контролем и цинизмом. Философия жизни Актуализатора, наоборот, отличается честностью, осознанностью, свободой и доверием (табл. 6.4).

Таблица 6.4

Основные характеристики Манипулятора и Актуализатора

Манипуляторы	Актуализаторы
1. <i>Ложь</i> (фальшь, мошенничество). Манипулятор использует приемы, методы, маневры. Он ломает комедию и разыгрывает роли, стремится произвести впечатление, выражаемые им чувства выбираются в зависимости от обстоятельств.	1. <i>Честность</i> (прозрачность, искренность, застенчивость). Актуализатор способен к честному проявлению своих чувств, какими бы они ни были. Ему присущи чистосердечность, выразительность, он по-настоящему бывает самим собой.
2. <i>Неосознанность</i> (апатия, скука). Манипулятор не осознает действительного значения жизни. Он видит и слышит лишь то, что хочет.	2. <i>Осознание</i> (охотник, наполненность жизни, интерес). Актуализатор хорошо видит и слышит себя и людей. Он восприимчив к искусству, музыке и другим проявлениям жизни.
3. <i>Контроль</i> (закрытость, нарочитость). Для Манипулятора жизнь подобна шахматной доске. Он кажется спокойным, однако держит себя и других под постоянным контролем, скрывая от них свои мотивы.	3. <i>Свобода</i> (спонтанность). Актуализатор спонтанен. Он свободно реализует свои возможности. Хозяин своей жизни, ее субъект, а не объект.
4. <i>Цинизм</i> (безверие). Манипулятор не доверяет себе и другим, испытывает глубокое недоверие к человеческой природе как таковой. Полагает, что в отношениях между людьми существует только две возможности — управлять или быть управляемым.	4. <i>Доверие</i> (вера, убежденность). Актуализатор обладает глубокой верой в себя и других, в возможность жизни и преодоления трудностей.

Все мы в определенной степени манипуляторы. Вместо того чтобы полностью отвергать подобное поведение, нам следует попробовать изменить его, ничего не отбрасывая, — стать Актуализатором, который понимает свою неповторимость. Каждый человек обязан «знать и учитывать, что он уникален, что никогда прежде не было никого подобного ему, ибо, если бы это было не так, не было бы нужды в нем. Каждый отдельный человек — нечто новое в мире и призван осуществить здесь свою особенность...» (В. Франкл).

Манипулятор — это многогранная личность с антагонистическими противоположностями, Актуализатор — это многогранная личность со взаимодополняющими противоположностями. На рис. 6.3 личность второго типа представлена в виде комбинации четырех взаимодополняющих потенциалов, обычно развивающихся из потенциалов Манипулятора.

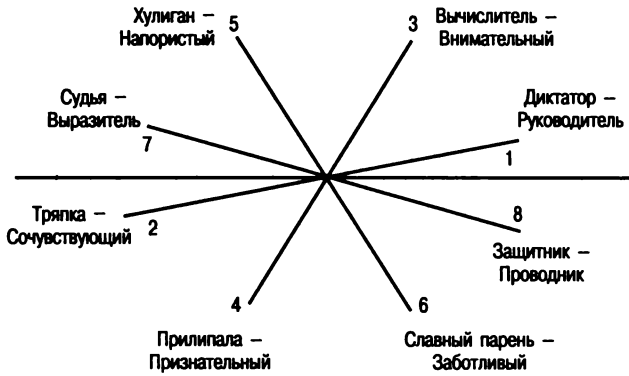


Рис. 6.3. Преобразование потенциалов Манипулятора в потенциалы Актуализатора

Из Диктатора формируется Руководитель (1), который скорее ведет, нежели диктует. Его дополняющей противоположностью является Сочувствующий (2), не только говорящий, но и слушающий и осознающий свою слабость. Он требует заботы, однако признает человеческое свойство ошибаться. Актуализатор интегрирует как свою способность руководить, так и сочувствовать.

Из Вычислителя развивается Внимательный (3). Вместо того чтобы использовать или эксплуатировать других, Актуализатор уважает и их, и себя, не расценивая окружающих как вещи. Дополняющей стороной Внимательного является Признательный (4). Он не просто зависит от людей, но дает высокую оценку различным видам мастерства, которыми те обладают. С уважением относится к точкам зрения, отличным от его собственной, и не испытывает потребности в том, чтобы другие думали так же, как он. Актуализатор интегрирует как свое уважение, так и высокую оценку.

Хулиган превращается в Напористого (5), радующегося противнику, прямого и откровенного, который не жесток и не стремится доминировать, подобно Хулигану. Взаимодополняющей противоположностью Напористому служит Заботливый (6). Это не раблепный Славный парень, а расположенный, дружественный, глубоко любящий человек. Актуализатор интегрирует как напористость, так и заботу. Он энергичен во взаимоотношениях с другими, однако способен проявлять заботу.

Судья становится Выразителем (7). Он не критикует других, но способен твердо выражать свои убеждения. Его дополняющей стороной оказывается Проводник (8), который не защищает и не учит других, а мягко помогает каждому найти свой собственный путь. Актуализатор интегрирует выразительность и водительство. Он думает не за других, а вместе с ними, позволяет другим выразить их точку зрения, после чего предоставляет право каждому принять свое собственное решение.

Актуализатор знает о своей уникальности и своей ценности. Он пытается отыскать свою самобытность и неповторимость, а Манипулятор, наоборот, загоняет их вглубь, копируя чьи-то поведенческие модели. Актуализатор — цельная личность, исходная позиция которой — сознание самооценности. Манипулятор — разорванная (он отталкивается от недостаточности и старается казаться более ценным, надеясь, что окружающим больше понравится его игра, маска, нежели он сам). Чем более весомое значение он придает избранной маске, тем сильнее обес-

ценивание себя и глубже чувство неудовлетворенности, выше вероятность появления неврозов.

Манипулятор не способен на искреннее общение, установление контакта, он боится, что стоит ему поддерживать отношения, как тут же откроется его сущность, поэтому он предпочитает не рисковать. Вполне обходится поверхностными контактами: куда удобнее, думает он, контролировать окружающих, чем взаимодействовать с ними (контролирует беседу, выбирает тему разговора, оценивает расклад сил). Контакт же между людьми устанавливается лишь в том случае, если они проявляют эмоции, поэтому Манипулятор старается не выражать гнев, страх, обиду, доверие и любовь, прибегает к блокированным или неполным эмоциям — тревоге, горечи, негодованию, стеснительности. Тревога часто проявляется при подавленной агрессии, горечь отражает подавленную обиду, негодование — страх, стеснительность — тенденцию к созданию контакта и избеганию его.

Обязательное требование к тем, кто хочет изжить в себе Манипулятора, — осознать, где и как он проявляются эти частичные эмоции, определить, какие именно из них, и попытаться разглядеть те реальные чувства, которые за ними спрятаны. И не бояться выражать основные чувства, будь то страх или обида, гнев или любовь. Цель Актуализатора — честно выражать свои истинные чувства.

Манипулятор может испытывать некоторые чувства вполне искренне, но он непременно попытается использовать их, т. е. с какой-либо целью, например: «Если бы ты любил меня, ты бы...» Порой прибегает к эмоциям про запас, чтобы воспользоваться ими в удобный момент: «Я обиделся на тебя на прошлой неделе», и сейчас он за эту обиду может что-то выторговать.

Если кто-то из супругов честно выражает свои эмоции, а другой беззастенчиво манипулирует ими, семья обречена. Два Актуализатора смогут быть счастливы, а вот два Манипулятора должны лишь привыкать друг к другу и приспосабливаться к играм партнера. Союз же Манипулятора и Актуализатора невозможен.

Стратегия Манипулятора состоит в том, чтобы все время защищать и оправдывать себя. Следовательно, ему необходимо: прошлое — для извинения ошибок, будущее — для бесплодных обещаний, настоящее — для разговоров о том, что он делает, обычно не доводя дело до конца. Актуализатор выражает не мнимые возможности, а реальные и старается с помощью своего труда и таланта справиться с жизненными трудностями; его существование наполнено непрерывной деятельностью.

Типологические модели индивидуальных характеров

Психоаналитические типологии. Характер, психоаналитическая концепция которого связана с именем Фрейда, проявляет себя как типичный паттерн поведения или привычная направленность. Это — устойчивый или структурированный способ реагирования. Привычные способы приспособления Я к внешнему миру, а также типичные их сочетания, Оно и Сверх-Я образуют характер. Его структура отображает только ту модальность, в которой способен функционировать инстинктивная жизнь. Особенности раннего детства, специфика протекания психосексуальных этапов развития и фиксации на каком-либо одном из них обуславливают своеобразие характера человека. Фрейд выделял такие его типы: орально-пассивный и орально-агрессивный, анальный характер (анально-сдерживающий и анально-выталкивающий) и генитальный (подробнее об этом было сказано в главе 2).

Современные психоаналитики, в частности А. Лоуэн, выделяют иные типы характера: оральный, мазохистский, истерический, фаллически-нарциссический и шизоидный. Кратко охарактеризуем этот подход.

Психоаналитики отмечают, что характер сложным образом связан с Я. Лоуэн пишет:

Я является субъективным восприятием собственной персоны. Но описание человеком своего Я совершенно ненадежно, так как человек говорит о нем в терминах Я-идеала, выражая желательное качество, а не действительную функцию. Аналитику необходимо распознать его истинное Я, определив структуру характера. Люди обычно идентифицируются со своим характером, частью которого является Я-идеал. Если удастся отделить Я от структуры характера, с которой оно слито, то открывается путь к изменению последней. Но чтобы человек идентифицировался со своим Я, а не с характером, необходимо преодолеть и устранить Я-защиты. Это задача любого аналитического подхода. Анализ характера позволит пациенту почувствовать, что его характер — это невротическая структура, которая вмешивается в жизненные функции Я и их ограничивает. И даже если клиент чувствует, что невротические симптомы чужды Я, он все равно принимает характер за Я.

Райх и Ференци различали невротический симптом и характер. Невротический симптом переживается человеком как болезнь, как нечто чужое своему Я. Человек же идентифицируется с характером. До тех пор пока это позволяет ему функционировать в социальных ситуациях без заметных конфликтов, затруднений не возникает. Когда они появляются, человек задается вопросом о своем окружающем мире. Повторные неудачи и глубокая неудовлетворенность существующим заставляют его усомниться в своем образе жизни и действий.

Но сам человек не может изменить ничего, он способен лишь спрашивать себя об этом. Даже временное разрушение структуры характера сбивает человека с толку, он начинает задаваться вопросами: «Кто я? Каков я настоящий?» Характер как способ невротического переживания человеком своего Я, начинает осознаваться только после воздействия, когда его структура надламывается, однако новый, спонтанный способ существования кажется человеку чуждым, даже если он чувствует, что неизведанный доселе путь приведет к здоровью и благополучию. Таким образом, терапевт должен подвести пациента к тому, чтобы тот начал осознавать свой характер как проблему и одновременно почувствовал возможность более успешного функционирования.

Оральный характер — поведенческий паттерн человека, означающий зависимость от окружающих, страх потерять любовь, колебания настроения (от восторженности до подавленности), представление о том, что мир должен обеспечить жизнь этого человека, предоставив ему все необходимое. Демонстрирующий такой паттерн ждет понимания, симпатии и любви, очень чувствителен к любой холодности партнера или окружающих людей.

Страх быть отвергнутым, который для человека с оральным характером равен угрозе потерять любовь объекта, таится в бессознательном, представляя огромную опасность, и является причиной депрессии. Люди данного типа интересуются только своими собственными потребностями и чувствами; даже утверждение: «Я тебя люблю» в их случае значит: «Я хочу, чтобы ты меня любила». Им присуще желание поговорить и удовольствие от говорения, они любят рассказывать о самих себе, как правило, представляясь в выгодном свете.

Человек с оральным характером надеется получить желаемое, не прилагая усилий, бессознательно рассчитывая, что кто-то или что-то будет заботиться о нем. Это прилипчивый тип, он способен как бы высасывать чужую силу и энергию. Неумение «крепко стоять на ногах» — точная характеристика подобного Я.

Таким людям обычно не удастся сохранять работу на долгое время, порой они восстают против необходимости трудиться или требований трудовой дисциплины, да и о самих себе им заботиться трудно. Они не прилагают больших усилий, чтобы достичь желаемого. Депрессия у них наступает после снижения активности и утраты видимого благополучия. Агрессивные чувства выражены слабо, хотя возможны сильное раздражение и крик, но при этом нет сильного чувства. Человек с оральным характером относится к своим потребностям инфантильно, т. е. требует, чтобы взрослый мир понял его нужды и удовлетворил их без всяких затрат с его стороны.

По мнению Абрахама, об оральном начале можно говорить, если присутствуют чрезмерная зависть, невротическая скупость, выраженный пессимизм, прилипчивость и назойливость, чрезмерная говорливость, острая потребность во внимании, враждебность, нетерпеливость, беспокойство, склонность к перееданию, всевозможные оральные привычки (курение и т. д.).

Мазохистский характер проявляется в постоянном субъективном ощущении страдания, которое объективно выражается в непрерывных жалобах, хронической склонности навредить себе, в самобичевании (моральный мазохизм), а также в навязчивом желании мучить других. Райх подчеркивал, что мучения мазохиста и мазохистские стелания, провокации и страдания объясняются реальной или вымышленной фрустрацией требования любить его, которое чрезмерно и заканчивается неудачей, не может доставить удовольствия. У мазохиста очень суровое Сверх-Я. Потребность страдать интерпретируется как попытка смягчить его, облегчить чувство вины и угрызения совести.

Под мазохистским поведением скрыта злоба и ненависть, которые, будучи изначально направлены вовне, могут оборачиваться и на самого человека. Мазохист на самом деле страдает, и его жалобы имеют под собой основание. Ему всегда кажется, что он прилагает максимум усилий, которые не ценятся и не приносят успеха. Если так, то в этом виноват кто угодно.

Успеха при лечении мазохистской структуры характера можно достичь в том случае, когда пациент сможет выражать свои негативные чувства. Если агрессия сдерживается, облегчить страдания невозможно. Окруженный слоем негативного, мазохист не доверяет миру, реальности, людям, терапевту. Ни любовь, ни одобрение не могут сломать этот барьер. И никакие позитивные чувства не в силах пробиться. Мазохист не доверяет даже себе самому; его способность выражать мысль и чувство блокирована.

Истерический характер. Фенихел описывает механизмы истерии как отражение конфликтов между интенсивным страхом сексуальности и не менее интенсивным, но подавленным сексуальным влечением. Людям с истерическим характером свойственны иррациональные эмоциональные вспышки, хаотичное театрализованное поведение и даже стремление к обману (вплоть до истерических фантазий). Связь женской истерии с сексуальностью известна давно. Женщин с такой структурой характера легко заметить по скрытому или неприкрытому кокетству, что выражается в их походке, взгляде и речи. «Истерическому характеру свойст-

венно сильное и неудовлетворенное сексуальное стремление, которое сдерживается тревожностью: он чувствует постоянное присутствие опасности, которое соответствует его инфантильным страхам» (В. Райх).

При истерическом характере сексуальные влечения подавлены, т. е. в значительной степени бессознательны, поэтому человек такого типа удивится, если ему указать на сексуальный смысл его действий. За помощью он обращается, поскольку перестает что-либо контролировать. Пока же организм способен регулировать баланс между количествами выработанной и разряженной энергии, человек с истерическим характером избегает тревожности, сохраняет контроль и контактирует с реальностью. Если поток энергии увеличивается, а разрядка остается прежней, появляется тревожность. Недостаточное удовлетворение при половом акте, любая помеха в сексуальной жизни, когда энергия не разряжается, вызывают чувство тревоги, превращающееся в соматический симптом и приступы истерии.

Истерический приступ — это психический дубликат попытки подавить состояние сильной тревожности. Внезапно возникающий избыток энергии захлестывает Я в истерической вспышке или же эта энергия перетекает в ту или иную часть тела и изолируется, продуцируя соответствующую телесную симптоматику, например паралич, тики, спазмы. Многие люди такого типа будут бессознательно искать ситуации, которые приведут их к возбуждению и повысят внутреннюю заряженность организма (таково биоэнергетическое объяснение флирта), что вызывает типичную истерическую реакцию.

Психоаналитики связывают такой характер с генитальным конфликтом, возникающим из-за неразрешенной эдиповой ситуации: сохраняется амбивалентное отношение к сексуальному объекту, если суровая авторитарность родителей вызвала в детстве сильный страх перед противоположным полом.

В основе истерического характера у женщин лежит амбивалентное отношение к мужчине: с одной стороны, сексуальное желание заблокировано страхом, который уходит корнями в изначально отвергнутую отцом детскую сексуальность, а с другой — злость сдерживается подавленным желанием. Оно препятствует непосредственному сближению с мужчиной. В то же время откровенно сексуальные жесты, в том числе специфичная подвижность бедер и взгляд, служат бессознательно тому, чтобы спровоцировать мужчину на агрессивное сексуальное поведение, в результате чего женщина попадает в подчиненное положение. Вынужденная подчиненность способствует переложению ответственности за половой акт на мужчину. Если приставания увенчались успехом, это в дальнейшем послужит мести за изначальную обиду со стороны мужчины.

Пока сохраняется равновесие между выработкой и разрядкой энергии, истерический характер функционирует без симптомов, но это состояние баланса воспринимается как серость и бессмысленность жизни, как скука и неудовлетворенность. Человек истерического типа невольно стремится нарушить сложившееся равновесие, чтобы получить больше энергии и испытать более глубокие чувства, что приводит к бессознательному поиску любовных приключений, флирту, кокетству, внебрачным отношениям. Разрядить возросшее количество энергии затруднительно, поэтому появляется тревожность, которая может подавить сексуальное желание, вызвать боязнь глубоких любовных чувств, восстановить женщину против мужчины. Многие женщины истерического склада решительны и горделивы.

Фаллически-нарциссический характер — по преимуществу мужской вариант. Люди такого типа отличаются самоуверенностью и очень часто высокомерием. Они энергичны, достаточно успешны в профессиональных делах, хорошо адаптированы к социальному окружению, сексуально привлекательны для противоположного пола. Их агрессивное поведение, как правило, обычно приводит к успеху. Они не терпят мысли о неудаче в каких-либо важных для них делах, проявляя упорство в достижении цели, испытывают страх перед глубокими чувствами.

Амбициозность, напор, агрессивность, ответственность, борьба — отличительные черты человека с фаллически-нарциссическим характером. Мужчина этого типа ведет себя так, словно обладает огромной половой потенцией, хотя в реальности его способность переживать удовольствие невысока, часто он не может получить удовлетворение сразу. Таким образом, его агрессивность и сексуальная активность сильно преувеличены, чтобы скрыть конституционную слабость. Мужчина с фаллически-нарциссическим характером, чем бы он ни занимался, никогда не находит глубокого удовлетворения, прилагая усилия к дальнейшей погоне и завоеванию. Этот тип можно оценить как ригидный.

Шизоидный характер. Шизоиду присуще то, что он имеет как бы несколько реальных механизмов защиты Я. Функционирует ради выживания, не имея внутреннего убеждения в истинности действительных ценностей. Если оторванный от реальности шизофреник полностью утрачивает свое Я, то шизоид способен избежать этого, однако его самоощущение в материальной реальности слабо. Лишь непродолжительное время он отдает нежные чувства другому человеку, потому что напряжение, вызванное попыткой поддерживать контакт, приводит к разрыву. Человеку такого типа свойственно аффективное нарушение, когда эмоции оказываются неадекватными.

Типологическая модель К. Г. Юнга и типология психосоциотипов

Как уже отмечалось, известный психолог К. Г. Юнг разделил людей на два типа — экстравертов и интровертов. Люди также различаются по доминирующей функции, которая бывает мыслительной, эмоционально чувствующей, ощущающей или интуитивной. Типовая дифференциация отмечается со столь раннего возраста, что можно говорить о ней как о врожденной.

- ▶ **Психосоциотип личности** — врожденная психическая структура, определяющая конкретный вид информационного обмена человека со средой в зависимости от уровня развития таких психических функций, как эмоции, ощущения, интуиция и мышление и специфики предпочтений — экстраверсии или интроверсии.

Психосоциотипы выделяются на основе типологии личности, разработанной Юнгом. Он утверждал, что очевидная дифференциация в поведении людей определяется разными предпочтениями, которые выявляются очень рано, формируя основу нашей индивидуальности.

Существуют четыре основных предпочтения, обуславливающих типы личности:

1. Первое имеет отношение к тому, откуда вы черпаете свою энергию: из внешнего мира (экстравертный) или изнутри себя (интровертный).

2. Второе связано с тем, как вы собираете информацию о мире: дословно и последовательно, опираясь на текущие реальные ощущения (сенсорно ощущающий), или произвольно, доверяя своей интуиции (интуитивный).
3. Третье относится к тому, как вы принимаете решения: объективно и беспристрастно, тщательно все продумывая, анализируя и планируя (мыслительно-логический), или субъективно, по велению чувств (эмоционально чувствующий).
4. Четвертое касается нашего образа жизни: являемся ли мы решительными и методичными (решающий, рациональный тип) или уступчивыми, гибкими, непосредственными, несколько спонтанными (воспринимающий, рациональный тип).

Согласно типологии Юнга, типы людей можно выделить по следующим характеристикам:

1. Экстравертный—интровертный.
2. Рациональный—иррациональный.
3. Мыслительный (логический)—эмоциональный (этический).
4. Ощущающий (сенсорный)—интуитивный.

Экстраверт заряжается энергией от людей и действий, поэтому направлен к внешнему миру, к общению. (Обозначим этот тип буквой Е.) *Интроверт* же черпает энергию внутри себя, он сконцентрирован на своем внутреннем мире, малообщителен (после разговора с собеседником ему хочется остаться наедине с самим собой и своими мыслями, как бы «перезарядиться»). (Этот тип обозначим буквой I.)

Оба типа поведения абсолютно нормальны. Каждый из них пребывает преимущественно в своих границах, хотя и в школе, и в служебной деятельности поощряют экстравертов, заявляя, например: «Ваша оценка будет зависеть от того, как вы работаете в классе». Следует помнить, что интроверту необходимо предоставлять время для размышлений — таково объективное условие. Экстравертов мы видим выплескивающими свои мысли и чувства, а интроверты внешне проявляют себя лишь отчасти, они раскрываются, когда почувствуют доверие к окружающим или в исключительных обстоятельствах.

Для людей *мыслительного, логического* типа характерно стремление понять, объяснить существенные черты, закономерности событий, жизни. (Этот тип обозначим буквой Л.) Для представителей *эмоционального* типа главное — выражение своего отношения к событию, его оценка, «принятие или непринятие», приход к определенному решению в соответствии с чувствами, при учете того, как оно повлияет на других людей и взаимоотношения с ними. (Эмоциональный тип обозначим буквой Э.) Шкала Л—Э единственная, по которой выявляются половые различия. Шесть из десяти мужчин — люди типа Л, среди женщин соотношение прямо противоположно: 60% относят себя к категории Э.

Людам сенсорного (ощущающего) типа присуще восприятие событий как реальности, как чувственного опыта (ощущения, восприятие). Они предпочитают конкретную информацию: то, что можно увидеть, услышать, потрогать; фокусируют внимание на фактах и деталях. Критерием для принятия решений служит

здравый смысл и опыт окружающих, им чуждо фантазерство, они предпочитают «синицу в руках журавлю в небе». (Этот тип обозначим буквой С.)

Интуитивный тип отличает способность прогнозировать будущее развитие событий, воображение, склонность собирать информацию произвольным образом, порой «скачкообразно», отыскивая в ней свой смысл и взаимосвязи между различными явлениями, доверяя интуиции и предчувствиям. При принятии решений люди такого типа опираются на свой внутренний голос, собственную интуицию, не оглядываясь на то, как поступают в подобных ситуациях окружающие люди. (Интуитивный тип обозначим буквой И). Когда два человека по-разному собирают информацию, их отношения могут быть поставлены под угрозу. Например, человек сенсорного типа спрашивает: «Который час?» — и ожидает услышать точный ответ, но слова человека интуитивного типа обычно бывают иными: «Уже поздно, и пора идти». Первый, теряя терпение, повторяет вопрос: «Скажи конкретно, который час?», на что второй, уверенный в своей правоте, может заключить: «Нельзя быть таким капризным. Я ведь сказал, пора идти, уже больше трех».

Человек *рационального* типа, решительный, способный принимать решение с минимальным напряжением, четко понимая, почему выбрано именно это. Он последовательно и настойчиво осуществляет принятое решение, не меняя его, четко планирует и контролирует свою жизнь и даже жизнь окружающих. Люди этого типа принимают какое-либо решение быстро, не всегда учитывая новую информацию, даже если та свидетельствует, что его необходимо изменить. (Рационально-решающий тип обозначим буквой Р.)

Для *иррационального*, или *воспринимающего*, типа характерно накопление информации вместо того, чтобы торопиться с решением. Последнее может неоднократно меняться в зависимости от обстоятельств, причем часто человек сам не может объяснить, почему изменил свое решение. Такая гибкость, спонтанность, некоторая стихийность жизни и поведения не всегда адекватно понимается окружающими людьми. (Иррационально воспринимающий тип обозначим буквой В.)

Людей с преобладающей сферой ощущений или интуиции относят к иррациональному типу, поскольку они способны гибко менять свое решение и поведение в зависимости от текущих ощущений или интуитивных предчувствий. Людей с преобладанием логики либо эмоций относят к рациональному типу, они склонны принимать четкие решения, для них «суждения важнее, чем ощущения».

Специфика мыслительного, эмоционального, интуитивного, ощущающего типов проявится в своеобразных функциях согласно экстраверсии или интроверсии (табл. 6.5).

Существуют четыре основных психических канала связи с миром, имеющих отношение к функциям сенсорики, интуиции, логики и эмоции, преобладание которых у людей различно, чем и определяется психосоциотип человека.

Первый канал — самый мощный, он в наибольшей степени является определяющим: если человек — экстраверт, канал занят «черной функцией», если интроверт, то — «белой». По нему проходит наиболее полная информация о мире.

Второй канал называют «продуктивным», или «творческим». Это область активного действия, направленная вовне.

Третий канал характеризуется невысокой энергетикой, поэтому психическая функция, размещенная в нем, оказывается весьма уязвимой для «постороннего воздействия» — такова «точка наименьшего сопротивления», «больная мозоль» человека.

Таблица 6.5

Специфика типов в зависимости от экстраверсии—интроверсии

	Экстраверсия	Интроверсия
Мыслительный (логик)	■ Деловая логика, выгода	□ Логика отношений, научные теории
Эмоциональный (этик)	■ Внешнее проявление эмоций, настроения	□ Отношения между людьми
Ощущающий (сенсорик)	● Воля, требовательность	○ Ощущение удобства, самочувствие
Интуитивный (интуит)	▲ Интуиция возможностей	△ Интуиция времени, предчувствие, прогноз событий
	■ «черные функции»	□ «белые функции»

Четвертый канал — суггестивный, он связан с внушаемостью человека. Психическая функция, задействованная здесь, — самая слабая из всех.

Все четыре функции (логическая, эмоциональная, интуитивная, ощущающая) представлены у каждого человека, но с разной степенью интенсивности. Они реализуются на разных каналах и неодинаково проявляются в поведении человека. Основные правила этого следующие:

1. Если экстраверт открывает первый канал (сознательный), все остальные каналы — интровертные (и наоборот).
2. Функция второго канала противоположна первому по признаку «рациональный — иррациональный», т. е. если первый канал представлен рациональной функцией (логика, эмоции), то второй — иррациональной (чтобы обеспечить примерное равновесие психики человека).
3. Четвертый канал занят функцией, противоположной той, что находится на первом.

Принимая во внимание данные правила, можно выделить 16 психосоциотипов людей (табл. 6.6). Чтобы облегчить их запоминание, назовем их именами известных людей и персонажей литературы.

Используем также графические и буквенные обозначения: *Е* — экстраверт, *И* — интроверт, *Л* — логически-мыслительный, *Э* — эмоциональный, *И* — интуитивный, *С* — сенсорно ощущающий, *В* — воспринимающий, иррациональный, *Р* — решающий, рациональный.

Психосоциотипы можно выделить с помощью тестов. Их характеристика позволит проанализировать отличительные особенности и уязвимые качества каждого. В качестве примера предложим подробное описание лишь трех психосоциотипов, а краткие сведения обо всех типах приведем в табл. 6.6.

«Есенин» (ИЭИВ) (интуитивный, этический, интроверт, воспринимающий), или Искатель. Первый канал — интуиция (прогноз). Это позволяет человеку почувствовать надвигающуюся опасность и постараться избежать ее (таково предчувствие в целом, не конкретное, — интуиция со знаком минус). Люди данного типа часто вспоминают прошлый опыт, пытаются извлечь из него урок, долго помнят отрицательные переживания; увлекаются новейшими теориями, направлениями,

размышляют о своих способностях, стремятся понять себя. Они чувствуют течение времени, но их мечтательность приводит к тому, что они никогда не спешат. Иногда стремятся жить естественной жизнью — в слиянии с природой (Жан-Жак Руссо).

Второй канал — эмоциональная функция (Э). Это значит, что эмоции, чувства проявляются очень заметно, хотя человек и старается вести себя учтиво, сдержанно. В своей семье он бывает капризным, несдержанным, ругается. Но все же чаще предпочитает согласиться, лишь бы не ссориться. Старается никого не принуждать, не наказывать. Чувствуя эмоциональное состояние других людей, может их утешить, помочь. Эмоционально восприимчив к искусству и может увлекаться или заниматься им.

Третий канал — мыслительная функция (Л), проявляющаяся как деловая логика и активность. Это уязвимое качество, и человеку данного типа с трудом дается деловая активность: ему необходимо увлечься или заставить себя работать, хотя потом он все равно может забросить, отложить дело. Такой недостаток проявляется и в быту: человеку трудно поддерживать порядок в доме. Нелегко дается и ведение финансов (деньги он разбрасывает, часто совершает спонтанные покупки). Невысокая активность проявляется и в том, что человек часто колеблется в выборе решения. Он заставляет себя быть активным, хотя в душе ему хочется расслабиться и все забросить. Он не проявляет никакой инициативы физического труда, но, если ему предложить что-либо сделать, начинает трудиться, например готовить еду, мыть посуду, копать землю и т. п. Внутренняя установка человека этого типа к самосовершенствованию гласит: «Надо работать».

Люди такого типа, как «Есенин» (ИИЭВ), чувствуют себя лучше, когда работа задевает их за живое, заинтересовывает и представляется им чисто человеческим занятием. Склонность к рефлексии (И) соединяется с предрасположением к образному и абстрактному восприятию окружающего мира (И). Решения они принимают, руководствуясь своими внутренними пристрастиями (Э), но эти решения направлены на поддержание порядка в душе и делах и уже потом на то, чтобы руководить другими людьми. Они податливы, умеют приноравливаться к самым разным условиям (В). В результате соединения всего этого появляется сдержанный, но добродушный и участливый человек, который следует принципу: «Живи сам и давай жить другим». Однако по мере того, как растет их сфера влияния, увеличивается и потребность в контроле.

Таким людям совершенно безразлично, что его коллега работает кое-как. «Это не моего ума дело, каждый платит за себя», — подумает человек, характер которого определяется как ИИЭВ. Однако если он окажется в положении начальника, а также в случае, если поведение сослуживца каким-либо образом влияет на него, он начинает уделять значительно большее внимание тому, что творится рядом. Его интроверсия препятствует открытым столкновениям и выяснению отношений, он тщательно избегает конфликтов, но если его больно заденут за живое, немедленно усиливается интенсивность его переживаний и неожиданными становятся его реакции.

«Есенин» как руководитель умеет превращать подчиненных в своих преданных сторонников, поскольку те свободны в выборе средств для решения поставленных перед ними задач; они получают активную поддержку и каждое их предложение будет выслушано со вниманием. Даже если вы потерпите неудачу, не затрагивающую слишком глубоко систему ценностей типа ИИЭВ, вас ободрят и поблагодарят

за приложенные усилия. Если же вы погрешите против его ценностной системы, то прощение не придет само собой. Положение осложняется тем, что интровертно-чувствительная сторона в «Есенине» приводит к тому, что он никогда ничего не забывает и не прощает, тогда как подвижная, интуитивно-воспринимающая позволяет по-прежнему оставаться добродушным, делать вид, что ничего не произошло.

Мужчины типа ИИЭВ достигают высоких постов, когда их способность к предвидению счастливым образом сочетается с чувством реальности в выборе способов решения проблем. В этом случае они могут быть руководителями, вдохновляющими подчиненных, хотя повседневные мелочи и способны отравить их существование. Чтобы скрыть свою врожденную доброту, которая вызывает критику с чьей-либо стороны, они могут повести себя нарочито резко, непреклонно, стремясь продемонстрировать свой характер. Если обстановка на рабочем месте накаляется, «Есенину» (ИИЭВ) становится не по себе; тогда он как бы отстраняется: становится медлительным, пассивным, поддается угрюмому расположению духа, прерываемому неожиданными взрывами критики. В его памяти всплывают прошлые обстоятельства («И это еще не все! Я уже сыт по горло...»).

Подобное поведение не присуще ИИЭВ, что означает приближение стресса, результатом которого становятся разнообразные соматические, желудочные заболевания. Этого можно избежать, если человек такого типа выскажется напрямик, преодолев нежелание говорить о том, что беспокоит. Его интроверсия препятствует откровенным признаниям даже в том случае, когда он сам считает это необходимым. Благодаря своему уму и компетентности человек типа ИИЭВ успешно поднимается по организационной лестнице, желая совершенствоваться, порой впадая в самокритику, потому что, на его взгляд, работа никогда не может быть сделана безупречно. Расширяя сферу своей деятельности, он должен подготовиться к трудностям и смириться с нежеланием окружающих жить и действовать согласно его ожиданиям.

«Достоевский» (ИЭИР) (интроверт, эмоциональный, интуитивный, решающий), или **Писатель, Вдохновляющий лидер**. Первый канал — эмоциональный (Э). Человек этого типа сразу чувствует отношение людей, старается избегать конфликтов, ссор, терпелив. Никогда не скандалит и отстраняется от неприятного ему человека. Ведет себя с ним сухо, официально. Помогает людям в беде (и морально, и действиями). С детьми он справедлив; если чувствует, что сам не прав, просит у ребенка прощения. Предполагает в людях положительные качества, стремится установить теплые, дружеские отношения, может простить зло, причиненное ему.

Второй канал — интуиция. Люди типа «Достоевского» чувствуют потенциальные возможности и стержень личности других, предчувствуют назревающие конфликты, но надеются, что все само собой уладится. Считают, что главная ценность — нравственность, моральные устои; они требовательны к себе, испытывают муки совести за малейшие отступления от идеала. Порой их называют «ходячей добродетелью», «занудами-моралистами».

Они также интересуются внутренним миром другого человека, становятся прекрасными воспитателями, учителями. Их характеризуют чувство любви к ближнему, гуманизм. Среди них много религиозных мыслителей и философов (Конфуций, Н. Бердяев и др.).

Третий канал — сенсорный (С), который проявляется как воля, требовательность. Их отсутствие считается пороком, поэтому человек подобного типа целена-

правленно формирует у себя волю («Делай не то, что хочется, а то, что нужно»). Он заставляет себя, но не других людей. Не выносит, когда на него оказывают давление другие. Тогда он предпочитает не иметь с ними никаких дел. Внутренняя установка людей этого типа: «Не поддаваться нажиму и не давить самому», но если требуется: «Надо себя заставить!»

На каком бы участке работы ни требовались старательность и надежность, никто лучше «Достоевского» (IЭИР) не справится с этим. Эти люди задумчивы и склонны к размышлениям (I), жизнь представляется им полигоном безграничных возможностей, наполненных бесконечными смыслами и значениями, которые они связывают с целым (И). Символы и общие понятия преобразовываются ими в соответствии с их личностно-ориентированной функцией принятия решения (Э), которая формирует стиль жизни, отличающийся порядком, планомерностью и размеренностью (Р). Сочетание этих предпочтений формирует богатый внутренний мир личности, проявляющий себя как забота и тревога о других. При этом он достаточно четко организован, его слова не остаются лишь словами.

Заботливый, участливый, ласковый мужчина такого типа порой не встречает понимания со стороны других представителей своего пола. Если исключить церковную деятельность, а также практику частного психолога или педагога, мужчине-«Достоевскому» (IЭИР) придется на работе нелегко. Его стиль работы характеризуется умением соблюдать расписание и заботиться о нуждах окружающих. Такой человек весьма сдержан во время конфликтов и обычно лучше других предчувствует, когда столкновение еще только назревает, — он словно бы предвосхищает события. К сожалению, эта способность лишь притягивает к нему конфликтные ситуации, которых он опасается. В результате он растрчивает свои силы и скрывает свои потрясения под маской интроверсии, надеясь, что все скоро уладится.

Повышенная эмоциональность, чувствительность людей этого типа порой приводит к желудочным, соматическим, нервным расстройствам. Для поддержания здоровья и внутреннего равновесия им требуется та или иная форма медитации — будь то какая-либо разновидность йоги или же обыкновенные уединенные размышления в течение нескольких минут.

На рабочем месте они ценят порядок и аккуратность, единомыслие, хотели бы, чтобы каждого поощрили за его вклад в общее дело, чтобы все стремились к гармонии производственных отношений. К достоинствам таких людей относятся их умственные способности, творческое воображение, преданность своим идеалам и человечность. Они любят мечтать, обожают учиться и самосовершенствоваться и поощряют к этому окружающих. Они предварительно обдумывают вопрос с более общей точки зрения и все раскладывают по полочкам. Их твердый характер и способность понять действуют на других вдохновляющим образом.

«Достоевский» (IЭИР) может действовать весьма реалистично, когда на карту поставлены его идеалы. Например, если речь идет о повышении зарплаты учителям, то именно он лучше всего справится с задачей представить вопрос в форме, приемлемой для широкой общественности. И неожиданно этот уступчивый, любезный, заботливый человек становится волевым и конкретно мыслящим, встречая противников во всеоружии своей интеллектуальной мощи. Справедливость, честность, взаимопонимание — вот нравственные ценности, за которые он готов бороться как в частной жизни, так и на работе.

Есть у него и слабые стороны. Если какой-либо из его идеалов остается неосуществленным, он впадает в глубокую депрессию. Склонен чрезмерно глубоко переживать любое событие или замечание, даже не касающееся его, так как считает, что все происходящее в офисе имеет к нему самое прямое отношение и он ответствен решительно за все. Он также нередко усложняет самую простую вещь и придает ей неподобающее значение, т. е. делает «из мухи слона».

«Гексли» (ЕИЭВ) (экстраверт, интуитивный, эмоциональный, воспринимающий), или **Журналист**. Первый канал — интуиция. Такой человек хорошо понимает людей, их мотивы, он врожденный психолог, чувствует способности, достоинства других, любит вдохновлять и восхищаться их талантами, активизировать окружающих (в том числе и для решения своих проблем). Улавливает перспективу в целом. Любит новизну во всем. Он шутливый, игривый, имеет много знакомых.

Второй канал — эмоции. Люди данного типа стараются сохранить хорошие отношения с окружающими, ищут компромиссы, демонстрируют дружелюбие, готовность помочь, хотя часто необязательны, легкомысленны, чрезмерно шутят. Они точно чувствуют, чего ждут от них другие, с удовольствием выполняя «социальный заказ». Умеют управлять эмоциями, симпатиями окружающих, убедить, уговорить человека сделать что-либо. Среди них много журналистов, политиков, психологов.

Третий канал — уязвимая логика. Им трудно дается логический анализ; идей бывает много, но обосновывать и реально проверять их они не любят (пусть проверкой занимаются другие). Этот тип отличает бурная фантазия, но в результате слабого анализа все расплывается по мелочам, упускается самое существенное. Человеку подобного склада не нравится, когда ему говорят, что он чего-то не понимает.

Вкус к жизни в сочетании с общительностью (Е) соединяется с чувством безграничных возможностей и вариантов (И), которые рассматриваются с точки зрения межличностной динамики (Э) и претворяются в гибкое, многовариантное поведение. Ловкость, с которой он выполняет самые разнообразные трюки, нередко застаёт врасплох его менее подготовленных коллег. Он вносит воодушевление в любую деятельность, хотя порой возбужденность, энтузиазм, непредсказуемость, чувствительность ошибочно воспринимаются как легкомысленность.

Благодаря способности убеждать и вдохновлять окружающих тип ЕИЭВ прекрасно справляется с основной задачей начальника — «вершить дело руками своих подчиненных». Одновременно он способствует тому, чтобы подчиненные чувствовали себя на своем месте и знали, что от их усилий зависит общий успех. Он предпочитает подбадривать людей, а не контролировать каждый их шаг. Другой сильной стороной «Гексли» (ЕИЭВ) является способность генерировать различные варианты и пути решения сразу нескольких проблем, однако порой он больше увлекается рассмотрением вариантов, чем завершением начатого предприятия.

Уныние и нервное расстройство охватывают людей этого типа в том случае, когда они не в состоянии претворить серьезную проблему в игру. Если речь заходит об ответственности, тогда они становятся задумчивыми, угрюмыми, даже суровыми. Их тяга к новому и неожиданному может приводить к полному пренебрежению своими постоянными обязанностями. Имея множество планов и не доводя основную их часть до конца, такие люди оказываются ненадежными, непостоянными, неуверенными в себе. Это о них сказано: «Благими намерениями вымощена дорога в ад».

Таблица 6.6

Краткая характеристика психосоциотипов

Название психосоциотипа	Первый канал – главный	Второй канал – дополнительный	Третий канал – «уязвимое место»	Четвертый канал – чувствительный
«Есенин», или Искатель (интуитивный, эмоциональный, восприимчивый, иррациональный, интроверт) «Живи сам и давай жить другим!»	Интроверт/ Интуиция: Предчувствия (прогноз в общем плане, впитывает новые идеи)	Эмоции/Экстраверсия: Чувствует эмоции других, старается не сорваться, но порой эмоционально несдержан	Деловая логика порой подводит, трудно принимать решение, поддерживать порядок в делах, быту «Надо работать»	Сенсорика/Ощущения: Отключается от реальных ощущений
«Достоевский», или Писатель, Вдохновляющий лидер (эмоциональный, интуитивный, решающий, интроверт) «Не подаваться нажиму и не давить самому на других!»	Интроверт/Эмоции: Чувствует отношение людей, не ссорится, терпит долго, прощает, помогает людям	Интуиция/Экстраверсия Предвидит потенциальные возможности людей, моралист, гуманист, воспитатель	Сенсорика, воля, требовательность: «Делай не то что хочешь, а то, что нужно!»; порядок, плановность: «Надо себя заставить»	Логика: Склонность к размышлениям, мечтам
«Гексли», или Журналист (интуитивный, эмоциональный, восприимчивый, иррациональный, экстраверт)	Экстраверт/Интуиция: Хорошо понимает людей, активизирует их; предвидит перспективу, новизну; шутливый	Эмоции/Интроверсия: Чувствует, чего от него ждут люди, умеет управлять эмоциями других, убедить их; ищет компромисса; возбужден	Логика/Интроверсия: Трудно дается логический анализ; много идей, гибкое поведение, но может упустить существенное «Будь логичным!»	Сенсорика: Невнимателен к реальным ощущениям, создает беспорядок

«Гамлет», или Актер (эмоциональный, интуитивный, решающий, экстраверт)	Экстраверт/Эмоции: Чувства бурные, несдержанные, любит быть в центре внимания; чувствует эмоции других, умеет убеждать	Интуиция/Интроверсия: Хорошо прогнозирует события, действия людей, решителен, идет на конфликт	Сенсорика: Любит комфорт, плохо переносит дискомфорт и боль «Выгляди так, каким хочешь тебя видеть».	Логика: Ослаблена, противоречивые суждения
«Робеспьер», или Ученый (логико-интуитивный, решающий, интроверт)	Интроверт/Мышление: Аналитическое, интересуют общие закономерности, идеи, а не факты	Интуиция: Чувствует перспективу, суть вещей, способен на нестандартные решения	Сенсорно-волевой канал: Не переносит волевого давления, отстаивает свое мнение, не любит рутинную работу «Надо себя заставить»	Эмоции: Зажаты, в конфликтах обвиняет других
«Бальзак», или Созидатель, Осмыслитель жизни (интуитивно-логический, иррациональный, интроверт)	Интроверт/Интуиция: Предчувствует будущее даже в деталях; широка восприимчивость мира, непредсказуемость идей и поведения	Деловая логика: Работоспособен, все может предусмотреть, педантичен, осторожен, экономен	Эмоции: Плохо чувствует эмоции людей, может проявить бестактность, настроит против себя; хмурым, беспристрастный внешний вид «Не выражай открыто своих чувств!»	Сенсорика, воля: Ослаблена
«Дон-Кихот», или Новатор (интуитивно-логический, иррациональный, экстраверт)	Экстраверт/Интуиция: Чутко при решении задач, распознает способности людей; глобальные размышления, житейская рассеянность	Логика: Теоретическая, анализ данных, построение теорий, классификаций	Эмоции: Слабая эмоциональная чувствительность к другим, поэтому бестактность, неадекватное поведение; перепады настроения.	Сенсорика: Ощущения ослаблены, оторванность от реального мира, пребывает в мире фантазий

Продолжение табл. 6.6

Название психосоциотипа	Первый канал – главный	Второй канал – дополнительный	Третий канал – «уязвимое место»	Четвертый канал – суггестивный
«Джек Лондон», или Бизнесмен, Прирожденный лидер (логико-интуитивный, решающий, экстраверт) «Дело надо делать!»	Экстраверт/Логика: Деловая логика, мышление конкретное, практичность «Гипотез не измышляю»	Интуиция: Видит перспективы, стратегическое планирование, риск продуман для достижения практического результата; умеет добывать деньги	Сенсорика: Реалист, может переносить дискомфорт, вкус в одежде подводит «Выгляди так, каким хочешь тебя видеть другие!»	Эмоции: Порой гнев выплескивается, плохо понимает чувства людей, бесчувствен, высокомерен, прямотолинееен, критикует других
«Драйзер», или Охранитель, Преданный делу (эмоционально-сенсорный, решающий, интроверт)	Интроверт/Эмоции: Сильные эмоции; внешне сдерживается, избегает ссор; интересы других людей ценит выше своих, оказывает помощь людям, может дать отпор хаму	Сенсорика/Экстраверсия: Воля, требовательность к себе, к другим; реализм, практичность, умение работать руками, выносливость, работоспособность, исполнительность, плановость, решительность	Интуиция: Подводит, плохо ориентируется в людях, в возможных изменениях «Не говори о плохом, лучше о приятном»	Логика: Ослаблена; не выделяет существенного; «не видит за деревьями леса», предпочитает четкие инструкции
«Максим Горький», или Попечитель, Прирожденный организатор (логико-сенсорный, решающий, интроверт) «Работа — на первом месте»	Интроверт/Логика: Классифицирует, анализирует «по полочкам», практическая, деловая направленность мышления	Сенсорика/Экстраверсия: Сильная воля, реализм, жесткость, практичность, требовательность, стремление к порядку, дисциплине, контролирует, вникая в детали	Интуиция: подводит; он не предвидит события, возможно-сти людей, не видит картину в целом, подозрительность, осторожность	Эмоции: Ослаблены; оставляет без внимания чувства и интересы других людей, свои эмоции подавлены, сдержанны, бывает не-примирим

«Гюго», или Продавец, Друг всех и каждого (эмоциональный, сенсорный, решающий, экстраверт)	Экстраверт/Эмоции: Хорошо чувствует настроение людей, живет эмоциями, увлечениями; доброжелателен, общителен, умеет найти подход к людям	Сенсорика/Интроверсия: Ценит ощущения уюта, комфорта, одевается со вкусом, реалист; обращает внимание на детали, пунктуален	Интуиция: Ослаблена; плохо улавливает тенденции событий, общую картину «Планируй все заранее»	Логика: Ослаблена; плохо различает второстепенное и главное
«Штирлиц» или «Шерлок Холмс», Администратор. Прирожденный руководитель (логико-сенсорный, решающий, экстраверт)	Экстраверт/Логика: Деловая логика, практичность; анализирует множество деталей; «разведчик»; «умелые руки»; вырабатывает четкую программу действий	Сенсорика: Реализм, внимание к деталям, «все видит, слышит, замечает»; пунктуален, аккуратен, эстет; замечает чужие ошибки, критичен к другим	Интуиция: Недоверчив к изменениям, анализирует ошибки, чтобы их не повторить. «Планируй все заранее»	Эмоции: Не всегда поддаются контролю
«Дюма», или Художник (сенсорный, эмоциональный, иррациональный, интроверт) «Живи сам и давай жить другим»	Интроверт/Сенсорика: Стремится получить положительные ощущения, ценит уют, эстетичность, наслаждение жизни	Эмоции: Хорошо чувствует настроение людей, умеет ими управлять, не ссорится, не критикует, улаживает конфликты	Логика: Деловая логика подводит, трудно заставить себя сделать что-либо помимо своих желаний, трудно принимать решения, выполнять инструкции «Надо работать»	Интуиция: Ослаблена
«Габен», или Мастер (сенсорно-логический, иррациональный, интроверт) «Живи сегодняшним днем!»	Интроверт/Сенсорика: Настроен отстраниться от неприятных ощущений, чувствителен к прикосновениям; ценит уют, комфорт	Деловая логика: Стремится к практическому результату, изобретателен; решения его логичны, объективны	Эмоции: Скрывает, но может «взорваться», долго помнит обиды «Не выражай открыто своих чувств!»	Интуиция: Непредсказуемость и непоследовательность поведения, гибкость

Окончание табл. 6.6

Название психосоциотипа	Первый канал – главный	Второй канал – дополнительный	Третий канал – «уязвимое место»	Четвертый канал – суптестивный
«Жуков», или «Максдонский», Поощритель (сенсорно-логический, иррациональный, экстраверт) «Лови момент!»	Экстраверт/Сенсорика: Сильная воля, целеустремленность, практичность, гибкие решения, независимость от людей, жесткость	Логика/Интроверсия: Логический и конкретный анализ действительности; планирует в деталях работу; проявляет жесткий контроль	Эмоции: Сдержан в проявлении эмоций, ради реализации цели может игнорировать чувства, интересы, даже жизнь других людей	Интуиция: Гибкость и непредсказуемость поведения; ищет альтернативы решений, меняет решения «в последний момент»
«Наполеон», или Политик (сенсорный, эмоциональный, иррациональный, экстраверт)	Экстраверт/ Сенсорика: Сильная воля, уверенный лидер, быстрые, решительные практические и тактические решения; конкретность восприятия, общительность	Эмоции/Интроверсия: Понимает чувства людей, умеет ими манипулировать, расположить к себе; умеет демонстрировать напор своих чувств	Логика: Подводит; может упустить главный логический смысл событий; импульсивность, волюнтаризм, нелогичность поведения «Будь логичным!»	Интуиция: Гибкость, непредсказуемость поведения; не способен смотреть вперед, предвидеть отдаленные последствия своих действий, которые являются неожиданными для него

Чтобы обеспечить пластичность и выживаемость человека, его психика включает все восемь функций: экстравертные и интровертные логику, интуицию, эмоции и сенсорику, хотя сочетание их различно, оно зависит от их расположения и степени выраженности.

Выделяют верхнее (активное) и нижнее (пассивное) кольцо психических функций (приведенные описания психосоциотипов включали характеристики первого, второго, третьего и четвертого каналов из верхнего кольца). Нижнее — это оставшиеся психические функции, которым для их реализации необходима дополнительная энергия (на них обычно не направлено внимание человека).

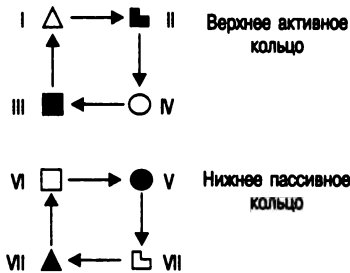


Рис. 6.4. Кольца психических функций

Первый канал — наиболее сильный, по нему человек ориентируется в мире. Второй — творческий: это активное взаимодействие с окружающими. Третий — точка наименьшего сопротивления (человек не выносит давления, связанного с этой функцией). Четвертый — ролевой, адаптивный (благодаря ему человек ориентируется на требования своего окружения). Пятый — суггестивный (человек некритически воспринимает информацию). Специфика шестого канала заключается в том, что человек нуждается в помощи партнера в обеспечении комфортных условий. Седьмой реализует действующую функцию, человек работает в этом случае «на износ» за похвалу. Восьмой канал — то, на что откликаются подсознательно.

Относительная сила функций верхнего кольца сохраняется и в нижнем.

Любопытно, что функция, связанная с четвертым, адаптивно-ролевым, каналом, определяет желание человека «быть не хуже других» в чем-либо. Например, если это экстравертная деловая логика, то обладающий ею стремится «работать», как другие, если интровертная — «быть не глупее» их. Если речь идет об интровертной сенсорики, то — «выглядеть не хуже, жить не хуже, иметь такие же вещи, блага и т. п.»; экстравертная сенсорики/воля — «не поддаваться нажиму и не давить самому». Когда этот канал означает интровертные эмоции/отношения, человек стремится — «иметь сходные со всеми моральные принципы, нормы», в случае с экстравертными эмоциями — «возмущаться, радоваться как все»; с интровертной интуицией/прогнозом — «идти в ногу со временем», с экстравертной интуицией возможностей — «не просчитаться в оценке людей и явлений».

Когда человек знакомится с другими людьми, у него наиболее проявляется ролевое действие четвертого канала. Это значит, что третий и четвертый каналы определяют внутреннюю установку человека к самосовершенствованию и саморазвитию по ряду направлений (табл. 6.7).

Таблица 6.7

Роль третьего и четвертого каналов в реализации психотипов

Психотип и лозунг развития	III канал	IV канал
«Дон-Кихот», «Жуков» «Будь справедлив»	 ←  ←	 ←  ←
«Дюма», «Есенин» «Надо работать»	 ←  ←	 ←  ←
«Гюго», «Штирлиц» «Планируй заранее»	 ←  ←	 ←  ←
«Робеспьер», «Достоевский» «Надо себя заставить»	 ←  ←	 ←  ←
«Гамлет», «Джек Лондон» «Выгляди таким, каким тебя хотят видеть»	 ←  ←	 ←  ←
«Максим Горький», «Драйзер» «Не говори о плохом, лучше о приятном»	 ←  ←	 ←  ←
«Гексли», «Наполеон» «Будь логичным»	 ←  ←	 ←  ←
«Габен», «Бальзак» «Не выражай открыто своих чувств»	 ←  ←	 ←  ←

Психика человека включает сознательную и бессознательную сферу. По типологии Юнга, они противоположны, а потому и взаимодополняемы. Например, если сознательно человек — экстраверт, то бессознательно может оказаться интровертом (т. е. если в сознательной жизни он активно общается с людьми, то в бессознательной испытывает по отношению к ним агрессию).

Усилению экстравертной логики в сознании соответствует укрепление интровертной этики в подсознании, но уже в искаженном виде.

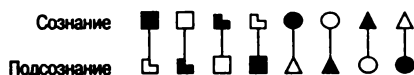


Рис. 6.5. Соотношение восьми функций с учетом проекции сознание/подсознание

В подсознании как бы образуется зеркально перевернутая картина, показывающая, как соотносятся соотношения функции восьми каналов сознательной сферы.

Согласно особенностям психосоциотипа, между людьми будут складываться те или иные взаимоотношения.

1. Дуальные отношения (полное дополнение). Информация от другого человека воспринимается как поддержка, помощь, коррекция. Это происходит потому, что информация с первого (сильного) канала поступает на пятый (слабый, безразличный к критике и давлению, но охотно принимающий помощь). Взаи-

модополняют друг друга такие психотипы: «Есенин» и «Жуков», «Наполеон» и «Бальзак», «Штирлиц» и «Достоевский» и т. д. Они отличаются по экстраверсии—интроверсии, этике—логике, сенсорики—интуиции, но по признаку рациональность—иррациональность совпадают. Это надежные партнеры в работе, в семейной жизни.

Оказалось, что люди четырех типов могут полностью взаимодополнять друг друга, образуя оптимальные кварталы, внутри которых — полная кооперация, взаимопомощь, поддержка, психофизиологическое регулирование, психологический комфорт и максимально продуктивная деятельность.

Первую квартиру составляют такие типы, как «Дон-Кихот», «Дюма», «Робеспьер», «Гюго»; вторую — «Есенин», «Жуков», «Гамлет», «Маким Горький»; третью — «Наполеон», «Бальзак», «Драйзер», «Джек Лондон»; четвертую — «Габен», «Гексли», «Штирлиц», «Достоевский».

Любопытно, что, по наблюдениям медиков, люди, образующие одну квартиру, имеют схожие заболевания: в первой часто страдают желудочно-кишечными заболеваниями; во второй — болезнями позвоночника и нервной системы; в третьей — гинекологическими, урологическими заболеваниями; в четвертой — кардиологическими и болезнями дыхательной системы.

Образно можно сказать, что первой группе присущи гармоничность, насыщенность эмоциональных и этических переживаний, второй — готовность действовать в жестоком мире, сила воли и ощущение момента; третьей — буря, натиск, борьба, активность; четвертой — оптимистичный практицизм, гармония и дружелюбие.

2. Конфликтные отношения. При тесном общении конфликты неизбежны, поскольку каждый из партнеров воздействует на третий канал — уязвимую точку, «больную мозоль» — другого. При удаленном общении люди в большей мере уважают партнеров, дают им советы (например, «Есенин» и «Штирлиц», рис. 6.7). Конфликтные отношения в семье приводят к соматическим заболеваниям ее членов.

3. Отношения ревизии (рис. 6.8). Ревизор невольно оказывает воздействие на третий (уязвимый) канал другого человека, не чувствуя в ответ воздействия на себя, и поэтому может максимально приближаться к этому человеку, высказывая какие-либо замечания, на которые тот болезненно реагирует. Ревизор не понимает, почему на него обижаются, он ведь не хотел обидеть. Конфликт неизбежен при продолжительном взаимодействии. Если общение затрагивает функции, исключенные из первого и третьего каналов, то конфликт возникает не сразу, а с расширением зоны контакта.

Каждый психотип оказывается для какого-нибудь иного ревизором, одновременно будучи тем, кого подвергают ревизии.

Вторая сторона не может резко парировать обвинение — ревизор подавляет ее, в результате у нее развиваются неврозы, психосоматические заболевания.

4. Отношения тождества между людьми одного психосоциотипа. Информация легко передается от одного человека к другому (особенно в случае с Учителем

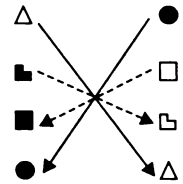


Рис. 6.6

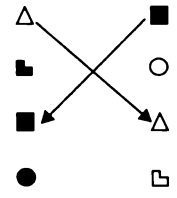


Рис. 6.7

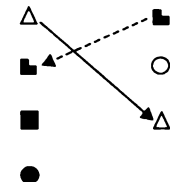


Рис. 6.8

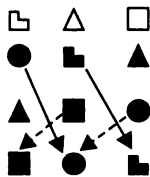


Рис. 6.9.
Отношения
между
психосоцио-
типами
«Драйзер»,
«Есенин»,
«Робеспьер»

и Учеником). Но если их знания оказываются равными, то эти люди становятся друг другу неинтересны: им не о чем беседовать, они не могут поддержать партнера, поскольку у них устанавливаются совершенно одинаковые психотипы.

5. Отношения социального заказа. Сначала они дружественные, обе стороны восхищаются друг другом. Но все, что говорит или делает та сторона, которая должна реализовать определенное поведение, заказчику кажется не слишком важным. Он же, напротив, воспринимается первой стороной как весьма значительная фигура, и его указания выполняются безоговорочно. Вместе с тем сторона, исполняющая социальный заказ, стремится отделиться от заказчика, поэтому возможен разрыв отношений.

Особенно эффективной является группа из восьми человек, в которую входят два параллельных кольца, например: «Робеспьер» — «Габен» — «Драйзер» — «Есенин» — «Гюго» — «Гексли» — «Джек Лондон» — «Жуков». В этом случае повышается умственная и деловая активность всех участников (что важно для трудовых, научно-исследовательских коллективов).

В табл. 6.8 приведены закономерности взаимоотношений, складывающихся между людьми различных психосоциотипов.

Сгруппировав психологические характеристики, получим описания, позволяющие легче понять окружающих людей. Конечно, они не будут столь же точными, как развернутые изложения психологических типов, но позволят контролировать ситуацию на работе.

Выделяется четыре группы людей.

«Аполлон» (ИЭ: интуитивные, эмоционально чувствительные; ИИЭВ, ИИЭР, ЕИЭВ, ЕИЭР; «Есенин», «Достоевский», «Гексли», «Гамлет»). Сила этих людей — в способности убеждать и сотрудничать. Это лидеры. Слабость — приверженность к индивидуальному подходу в решении проблем, иногда нежелание идти навстречу. Им присуще умение общаться с людьми и легко находить путь к сердцам окружающих, чего не в состоянии достичь представители других типов. Поэтому значительное большинство практикующих психологов, психиатров, психотерапевтов относятся к данному типу. Художественная литература — еще одна область, где он доминирует.

«Прометей» (ИЛ: интуитивные, мыслительно-логические; ИИЛВ, ИИЛР, ЕИЛВ, ЕИЛР; «Робеспьер», «Бальзак», «Дон-Кихот», «Джек Лондон»). Такие люди отличаются умением рассуждать логически и стратегически. Это природные аналитики. Но их слабая сторона — все усложнять, а также нетерпимо относиться к некомпетентности. Они наиболее хорошо ощущают себя в сфере науки, где существуют строгие закономерности, взаимосвязи и системы (в математике, философии, архитектуре).

«Эпиметей» (СР: сенсорно-решающие; ИСЛВ, ИСЛР, ЕСЭР, ЕСЛР; «Драйзер», «Горький», «Гюго», «Штирлиц»). Их преимущество — сильное чувство ответственности. Такие люди — хребет любой организации. Однако они жестки в суждениях и придерживаются слишком узкого взгляда на выполнение правил и инструкций. Вместе с тем обладают высокоразвитым чувством ответственности, поддерживают иерархические отношения в системе, где им приходится работать. Они прекрасно понимают механизмы взаимоотношения «начальник—подчиненный», причем могут одинаково успешно действовать в обеих ролях. Большое значение

Таблица 6.8

Взаимоотношения между разными психосоциотипами

	«Дон-Кихот»	«Дюма»	«Гюго»	«Робеспьер»	«Гамлет»	«Горький»	«Жуков»	«Есенин»	«Наполеон»	«Бальзак»	«Лондон»	«Драйзер»	«Штирлиц»	«Достоевский»	«Гексли»	«Габен»
«Дон-Кихот»	Т	Д	А	З	п	р	д	М	сэ	пп	кт	К	П	Р	ро	пД
«Дюма»	Д	Т	З	А	Р	П	М	д	ПП	сэ	К	кт	Р	П	пд	ро
«Гюго»	А	З	Т	Д	ро	пД	П	Р	кт	К	сэ	пп	д	М	п	р
«Робеспьер»	З	А	Д	Т	пД	ро	Р	П	К	кт	пп	сэ	м	д	р	п
«Гамлет»	П	Р	Ро	ПД	Т	Д	А	З	п	р	д	М	сэ	пп	кт	К
«Горький»	Р	П	ПД	Ро	Д	Т	З	А	р	п	М	д	пп	сэ	К	кт
«Жуков»	д	М	П	Р	А	З	Т	Д	ро	пД	П	Р	кт	К	сэ	пп
«Есенин»	М	д	Р	П	З	А	Д	Т	пД	ро	Р	П	К	кт	пп	сэ
«Наполеон»	сэ	пп	Кт	К	П	Р	ро	пД	Т	Д	А	З	п	р	д	М
«Бальзак»	пп	сэ	К	Кт	Р	П	пД	ро	Д	Т	З	А	р	п	М	д
«Лондон»	кт	К	Сэ	Пп	д	М	п	р	А	З	Т	Д	ро	пД	П	Р
«Драйзер»	К	кт	Пп	Сэ	М	д	р	п	З	А	Д	Т	пД	ро	Р	П
«Штирлиц»	п	р	Д	М	сэ	пп	кт	К	П	Р	ро	пД	Т	Д	А	З
«Достоевский»	р	п	М	Д	пп	сэ	К	кт	Р	П	пД	ро	Д	Т	З	А

Окончание табл. 6.8

	«Дон-Кихот»	«Дюма»	«Гюго»	«Робеспьер»	«Гамлет»	«Горький»	«Жуков»	«Есенин»	«Наполеон»	«Бальзак»	«Лондон»	«Драйзер»	«Штирлиц»	«Достоевский»	«Гексли»	«Габен»
«Гексли»	ро	пд	П	Р	кт	К	сэ	пп	д	М	П	р	А	З	Т	Д
«Габен»	пД	ро	Р	П	К	кт	пп	сэ	М	д	р	п	З	А	Д	т

Обозначения:

Д – придерживающийся дуальных отношений (полностью, дополнение);

р – подвергаемый ревизии;

д – деловые;

пп – полная противоположность;

Т – тождество;

З – зеркальные;

П – передатчик;

сэ – суперэго;

А – активизации;

пД – полудуальные;

п – приемник;

кт – квазитожество;

Р – ревьюер;

ро – родственные;

М – миражные;

К – конфликтные.

имеет сохранение традиций и обычаев, помогающих поддерживать связь времен и поколений. Обычно эти люди (за исключением крайне выраженных интровертов) без труда решают бытовые проблемы и в житейских ситуациях могут дать 100 очков вперед представителям других типов.

Дионисий (СВ: сенсорно-воспринимающие; ІСЭВ, ІСЛВ, ЕСЭВ, ЕСЛВ; «Дюма», «Габен», «Наполеон», «Жуков»). Люди этого типа легко выполняют разнообразные задания, особенно в чрезвычайных ситуациях, возникающих на работе. Это тип беспокойных организаторов. Но им неинтересна повседневная рутинная деятельность, и они мыслят недостаточно широко. Главное стремление — к свободе, которая для них заключается в возможности следовать всем своим влечениям и импульсам. Они не только хотят обрести ее, но желают также, чтобы и окружающие знали об этом и об их импульсивности. Род выбираемой деятельности связан с риском. Они живут «здесь и сейчас» и предпочитают действовать.

Таблица 6.9

Психологическая ориентация				Каналы				Обозначения	
Интроверты	рациональные	Этики	Интуитивные	△	■	■	●	«Есенин»	ИЭМ
			Сенсорные	○	■	■	▲	«Дюма»	СЭИ
		Логики	Интуитивные	△	■	■	●	«Бальзак»	ИЛИ
			Сенсорные	○	■	■	▲	«Габен»	СЛИ
	иррациональные	Этики	Интуитивные	▽	▲	●	■	«Достоевский»	ЭИИ
			Сенсорные	▽	●	▲	■	«Драйзер»	ЭСИ
		Логики	Интуитивные	□	▲	●	■	«Робеспьер»	ЛИИ
			Сенсорные	□	●	▲	■	«Горький»	ЛСИ
Экстраверты	рациональные	Этики	Интуитивные	▲	▽	□	○	«Гексли»	ИЭЭ
			Сенсорные	●	▽	□	△	«Наполеон»	СЭЭ
		Логики	Интуитивные	▲	□	▽	○	«Дон-Кихот»	ИЛЭ
			Сенсорные	●	□	▽	△	«Жуков»	ИЛЭ
	иррациональные	Этики	Интуитивные	■	△	○	□	«Гамлет»	ЭИЭ
			Сенсорные	■	○	△	□	«Гюго»	ЭСЭ
		Логики	Интуитивные	■	△	○	▽	«Джек Лондон»	ЛИЭ
			Сенсорные	■	○	△	▽	«Штирлиц»	ЛСЭ

Типологическая модель Хейманса—Ле-Сенна

Французские психологи рассматривают характер как совокупность трех основных частей:

1. **Эмоциональность** (обозначаемая как Э+ или Э–). Обусловлена тем, насколько легко возникает в ответ на обыденные события определенная эмоция или

чувство. У некоторых людей они сильные (Э+), другие же реагируют бесстрастно («таких ничем не проймешь») (Э–). Третьи внутренне эмоциональны: человек кажется сдержанным, лишь некоторые детали (бледность, дрожь, молчание, нервные жесты) выдают его чувства (Э+).

2. **Активность** (обозначаемая А+ или А–). Это потребность в действии, в осуществлении замыслов. Одни люди не выносят безделья, они всегда чем-то заняты, быстро принимают решения, не боятся трудностей (А+). Другие долго думают, прежде чем начать действовать, малоактивны (А–).
3. **Первичность и вторичность** (обозначаемые как П и В). Первичность — быстрое реагирование на текущие ситуации, непрестанное разряжение эмоций. Такие люди недолго остаются под впечатлением от пережитого или прошлых чувств, легко приспосабливаются к новой обстановке, способны прикладывать усилия, но упорный труд им претит. Вторичность — долгое сохранение пережитых впечатлений, памятование обиды, верность прошлым привязанностям и принципам. Люди, отличающиеся такими чертами, проявляют упорство и терпеливость.

Различные комбинации эмоциональности (плюс или минус), активности (плюс или минус), первичности и вторичности дают 8 типов темперамента/характера:

1. Э+, А–, П. Нервный тип. Его отличают сильная и неупорядоченная эмоциональность, неровная импульсивная активность, быстротечность эмоций. Такой человек работает лишь тогда, когда его желания совпадают с необходимостью, — следовательно, время от времени; любит новые впечатления; имеет много знакомых и друзей, недоверчив, доволен собой.
2. Э+, А–, В. Сентиментальный тип. Чувствителен, долго переживает случившееся, склонен к одиночеству, предпочитает узкий круг друзей, решения принимает с трудом, не любит перемен, верен своим привычкам, непрактичен.
3. Э+, А+, П. Очень деятельный, бурный. Ему присущи большая сила, отвага, предприимчивость, эмоциональность и импульсивность, жизнерадостность, изобретательность и отходчивость (некапризен и незлопамятен). Бурно реагирует на возмутительные ситуации, отвлекается от дел, если теряет интерес к ним.
4. Э+, А+, В. Страстный. Человек одной идеи, отдающийся работе со всей страстностью; решительный, организованный, не любит менять свои убеждения, ценит порядок.
5. Э–, А+, П. Сангвиник. Ему присущи практичность, приспособляемость, оптимистичность, деловитость, малая возбудимость, уравновешенное хорошее настроение. Он открыт для решения любых проблем; ответственный.
6. Э–, А+, В. Флегматик. Ему свойственно исключительное спокойствие; предпочитает одиночество, в работе любит порядок и методичность, умеет работать с полной отдачей, думает медленно, но решения принимает надежные.
7. Э–, А–, П. Аморфный, или беспечный. Откладывает на завтра то, что надо было сделать сегодня; лишен элементарной пунктуальности; никогда не сделает больше того, что ему велели.
8. Э–, А–, В. Апатичный. Безразличен к тому, что делает; всегда пребывает в ровном расположении духа; склонен к одиночеству, безразличен к людям.

Сочетание данных типов зависит от степени интенсивности каждой из трех переменных.

Сенсорная типология

Можно заметить, что люди думают по-разному, что соответствует трем основным сферам сенсорного опыта — визуальной, аудиальной и кинестетической.

Визуальный тип. Вся воспринимаемая информация представляется таким людям в виде ярких картин, зрительных образов. Рассказывая, они часто жестикулируют, как бы рисуя в воздухе представляемое. В разговоре пользуются фразами: «Вот, посмотрите...», «Давайте представим...», «Я ясно вижу, что...», «Решение уже вырисовывается...» Вспоминая, смотрят прямо перед собой — влево или вправо вверх.

Аудиальный тип. Эти люди употребляют в основном следующие фразы: «Я слышу, что вы говорите...», «Тогда прозвучал звонок», «Мне созвучно это», «Вот послушайте...», «Это звучит так...» и пр. Вспоминаемое ими как бы наговаривается внутренним голосом, или будто они слышат слова другого человека. Взгляд их обращен вправо, влево или влево и вниз.

Кинестетический тип. Люди, относящиеся к этому типу, хорошо запоминают телесные ощущения, движения, словно бы воспроизводя их, когда вспоминают события и людей. Смотрят при этом вниз или вправо и вниз. В разговоре прибегают к выражениям: «Взять, схватить, ощутить»; «Тяжелый»; «Я чувствую, что...», «Мне тяжело», «Не могу ухватить мысль...» и т. п.

Естественно, каждый человек может вспоминать информацию с помощью всех трех систем, но обычно одна из них функционирует лучше, чем две остальные. Если воспроизводятся образы, которые имеют отношение к менее развитой системе, человек, припоминая их, опирается на ведущую. Предположим, что наиболее активно работает визуальное представление; тогда звук шума моря создается благодаря зрительному образу морского берега, т. е. развитая система становится как бы поисковой. Запоминая важную информацию, переведите ее сначала в ведущую систему, а затем во все остальные. Например, тому, кто относится к визуальному типу, номер телефона лучше представить записанным, затем проговорить его вслух и мысленно написать рукой.

Ведущая сенсорная система человека влияет на совместимость с другими людьми и эффективность общения. Обращая внимание на слова, обозначающие процессы (глаголы, наречия и прилагательные), которые другой человек использует, чтобы описать свой внутренний опыт, можно определить, к какому типу относится ваш собеседник. Стремясь установить хороший контакт, используйте те же выражения, что и другой человек. Если вы хотите выдержать дистанцию, намеренно употребляйте слова из другой системы представлений, отличной от преобладающей у собеседника.

Но в жизни мы часто не понимаем друг друга, поскольку не совпадают наши ведущие сенсорные системы. Например, муж приходит с работы усталым, хочет отдохнуть; садится в кресло, сбрасывает обувь, берет сигарету, обкладывается газетами. И тут заходит жена, которая воспринимает мир визуально. Она весь день убирала в доме, чтобы все выглядело хорошо, а тут видит вещи, разбросанные по комнате, и взрывается. Муж жалуется: «У меня нет места, где я мог бы уютно расположиться! Это ведь мой дом. Я хочу комфорта». Жена отвечает: «Ты неряшлив!

Всюду разбрасываешь свои вещи, а когда все выглядит так, я знаю, что ты меня не уважаешь!» Им трудно понять друг друга: он человек кинестетического типа, а она — визуального.

Чтобы осознать переживания жены, мужу полезно перевести ее жалобы в кинестетические представления. Представьте, что вы пришли вечером в спальню, а жена сидит в кровати, смотрит телевизор и ест печенье. Вы ложитесь, и чувствуете, что крошки впиваются вам в кожу. Знаете ли вы теперь, что она испытывает, заходя в гостиную и видя раскиданные вещи?

Люди, сенсорный тип которых ярко выражен, имеют специфические особенности в поведении, движениях, в речи, дыхании и пр.

Психометрическая типология

Психометрия возникла в США. Автор ее — Сьюзен Деллиндер, специалист по социально-психологической подготовке управленческих кадров. Эта система, позволяющая проанализировать типологию личности на основе наблюдения за поведением человека и предпочтения определенной геометрической фигуры (рис. 6.10).



Рис. 6.10. Геометрические фигуры для психометрии

Если представленные геометрические фигуры разложить в порядке их предпочтительности, помещенная на первое место показывает основные доминирующие особенности личности и поведения.

Квадрат. Организованность, пунктуальность, строгое соблюдение правил, инструкций, аналитическое мышление, внимание к деталям, ориентация на факты, пристрастие к письменной речи, аккуратность, чистоплотность, рациональность, осторожность, сухость, холодность, практичность, экономность, упорство, настойчивость, твердость в решениях, терпеливость, трудолюбие, профессиональная эрудиция, слабость в политических действиях, выбор узкого круга друзей и знакомых.

Треугольник. Лидер, великолепный политик, стремление к власти, честолюбие, установка на победу, прагматизм, ориентация на суть проблемы, уверенность в себе, решительность, импульсивность, сила чувств, смелость, неукротимая энергия, склонность к риску, высокая работоспособность, нетерпеливость, остроумие, любит бурные развлечения, широкий круг общения, имеет небольшой круг близких и друзей.

Круг. Высокая потребность в общении, контактность, доброжелательность, забота о другом, щедрость, способность сопереживать, хорошая интуиция, спокойствие, склонность к самообвинению и меланхолии, эмоциональная чувствительность, доверчивость, ориентация на мнение окружающих, нерешительность, как политик очень слаб; болтлив, способен уговаривать, убеждать других, сентиментален; тяга к прошлому, склонность к общественной работе; выбор гибкого распорядка дня, широкого круга друзей и знакомых.

Прямоугольник. Изменчивость, непоследовательность, неопределенность, возбужденность, любознательность, позитивная установка ко всему новому, смелость, низкая самооценка, неуверенность в себе, доверчивость, нервозность, быстрые, резкие колебания настроения, избегание конфликтов, забывчивость, склонность терять вещи, отсутствие пунктуальности, обретение новых друзей, имитация поведения других людей («примерка ролей»), часто простужается, травмируется, попадает в дорожно-транспортные происшествия.

Зигзаг. Жажда изменений, знаний, креативность, великолепная интуиция, одержимость своими идеями, мечтательность, устремленность в будущее, позитивная установка ко всему новому, восторженность, энтузиазм, непосредственность, непрактичность, импульсивность, непостоянство настроения, поведения, стремление работать в одиночку, отвращение к бумажной работе; такой человек — душа компании, остроумен; безалаберность в финансовых вопросах.

Клинические типологии личности

Типологическая модель психопатии (П. Б. Ганнушкин). П. Б. Ганнушкин отмечает: «Психопатическими называются личности, с юности, с момента формирования представляющие ряд особенностей, которые отличают их от так называемых нормальных людей и мешают им безболезненно для себя и для других приспособляться к окружающей среде. Присущие им патологические свойства представляют собой постоянные врожденные свойства, которые хотя и могут в течении жизни усиливаться или развиваться в определенном направлении, однако не подвергаются резким изменениям».

От ненормальности таких людей страдают или они сами, или общество. Психопаты отличаются недостаточной способностью приспособливаться к окружающей среде и легко вступают в конфликты с социумом. Можно выделить несколько разновидностей группы психопатии, но следует учесть, что границы между ними довольно расплывчатые и в отдельности они встречаются редко. Обычно в жизни преобладают смешанные формы психопатии.

Хотя психопатические характеристики встречаются уже у детей и подростков, обычно с очевидностью они проявляются в юношеском возрасте, в 18–20 лет. В разные периоды жизни под воздействием возраста, условий жизни, отдельных переживаний, перенесенных заболеваний и критических событий на первый план могут выходить то одни, то другие черты личности. У определенного человека психопатические особенности могут быть или резко выраженными, или оставаться почти незаметными.

Группа циклоидов:

1. **Конструктивно-депрессивные.** Это люди, у которых неважное настроение, пессимизм с тревожными ожиданиями несчастья, жизнь кажется им бессмысленной. Вечно угрюмые, недовольные, малоразговорчивые. У них заторможены движения, мимика. Они чувствуют постоянную усталость и разбитость — физическую и моральную. Нередко жизненный путь этих психопатов обрывается самоубийством.
2. **Конституционно-возбужденные.** Их отличает поверхностность и неустойчивость интересов, болтливость, постоянная потребность в развлечениях, они легко переступают границу между дозволенным и запретным, не удерживаясь

в рамках морали и законности, склонны ко лжи, хвастовству; при выраженном сомнении часто оказываются «несносными спорщиками».

3. *Циклотимики*. Личности с волнообразной сменой возбуждения и депрессии, с частыми нарушениями душевного равновесия.
4. *Эмотивно-лабильные* (реактивно-лабильные) психопаты. Настроение изменчиво, такие люди бросаются из одной крайности в другую; малейшая неприятность приводит их в глубокое уныние, любой незначительный фактор (погода, сказанное слово, какая-либо мысль) может привести к резкой смене настроения и поведения.

Группа астеников:

1. *Конституционные астеники* (неврастеники). Им свойственны чрезмерная раздражительность, повышенная утомляемость, разнообразные соматические проявления (функциональные нарушения деятельности сердца, желудочно-кишечного тракта, головные боли, бессонница), нерешительность, мнительность, повышенная душевная ранимость, неуверенность в себе, внутренняя напряженность и тревога, болезненно ущемленное самолюбие. Они чрезвычайно чувствительны к малейшим помехам в работе.
2. *Психоастеники*. Для таких людей характерны крайняя нерешительность, боязливость, бесконечные сомнения и тревоги, всякое новое дело для них — источник страхов и мучений, неверие в себя и свои силы, склонность искать поддержки у других, чрезмерный педантизм. Любое нарушение привычек выводит их из равновесия и раздражает; возникают навязчивые страхи и ритуалы, функциональные расстройства в работе сердца, желудка; случаются тики, заикания.

Группа шизоидов. Им присущи следующие особенности: оторванность от реального мира, отсутствие внутреннего единства и последовательности в мыслях, чувствах, действиях; манерность, странность и угловатость в движениях, походке, почерке, речи, суждениях, неадекватность восприятия других людей и ситуаций; внутренние конфликты; отчужденность, подозрительность и холодность к людям; нарушения мышления. Они не замечают противоречий и логических ошибок в своих рассуждениях, совершают нелепые поступки.

Мечтатели. Они легко ранимы, с трудом выносят реальную жизнь, компенсируя в мечтах ее недостатки; вялые, бездеятельные, ничего не меняют в действительности; у них повышенная самооценка; они недовольны занимаемым положением, но не способны бороться за лучшее. Хрупкость нервной организации роднит мечтателей с астениками, а отрешенность от действительности и погруженность в мечты — с шизоидами.

Группа параноиков. Их характеризуют склонность вынашивать «сверхценные» идеи, во власти которых они пребывают и которые оказывают доминирующее влияние на все их поведение. Также они отличаются эгоизмом, самодовольством, чрезмерным сомнением, жесткостью к людям (кто не согласен с параноиком, тот в лучшем случае просто глупый человек, а в худшем — его личный враг); рассматривают людей как средство для достижения своих целей; неуживчивы, агрессивны, подозрительны, склонны искать кругом врагов и мстить им, ничего не прощая и не забывая. С особым упорством отстаивают свои мысли, не могут критически относиться к ним и в целом к себе; не замечают нарушения своего мышле-

ния (резонерство, искажение обобщения), не поддаются на убеждения и не слушают возражений, неуклонно реализуя принятое решение, активно, упорно добиваясь своих целей.

Фанатики. Это люди, которые с исключительной страстностью посвящают свою жизнь служению одной идее, не оставляя места для других интересов. Они вынашивают «сверхценные» идеи, хотя в отличие от параноиков, которые выдвигают на передний план свою личность и свои интересы, фанатики бескорыстно подчиняют свою деятельность идеям общего порядка, проявляя неукротимую волю для их реализации, рассматривая других людей как средство для достижения таких глобальных целей. Способны быть непреклонно жестокими, а их железная воля делает фанатиков опасными для общества.

Группа эпилептоидов. К числу их особенностей относятся крайняя раздражительность, доходящая до приступов неуправляемой ярости, расстройства настроения (приступы тоски, гнева, страха), антисоциальные установки, злобность, склонность к опасным насильственным действиям. Эти люди нетерпимы к мнению окружающих и не выносят возражений, не считаются ни с чьими интересами, кроме своих, склонны к конфликтам, к критике всех и всего, к наказанию виновных, требуют покорности и подчинения от близких людей. Чувства симпатии и сострадания к окружающим у них крайне ослаблены, преобладают раздражительность и злоба, которые во внешних контактах могут временно «маскироваться» под чрезмерную вежливость, лживость, лицемерие и ханжество, но в критических ситуациях легко проявляются, превращаясь в брань, физическую агрессию, оборачиваются порой даже убийством.

Группа истерических психопатов. Они стремятся во что бы то ни стало обратить на себя внимание окружающих, игнорируют объективную правду как в отношении других, так и самих себя (искажение реальных соотношений). Желают казаться более значительными, чем на самом деле, требуют признания любой ценой, склонны к театральности, позерству, лживости, капризности (каждый поступок и жест рассчитан на эффект, поэтому для достижения своих интересов прибегают к сценам припадков и обморокам, приступам удушья и параличам, совершают попытки демонстративного самоубийства и т. п.). Чувствуют себя обиженными и несчастными, больными и непризнанными; не терпят возражений, стремятся показать свое превосходство, даже болезнь используют для достижения привилегированного положения. Своих ошибок никогда не признают и не осознают: когда что-то происходит не так, они не виноваты. Для них нет границ между фантазией и действительностью (придумывают и верят, что так оно и было).

Патологические лгуны и плуты. Благодаря буйной фантазии в сочетании с потребностью привлекать к себе внимание и добиваться своих интересов любой ценой, невзирая на какие-либо моральные и этические нормы, такие люди лгут мастерски, увлекаясь собственной ложью и почти забывая об этом. Они врут безо всякого повода, только чтобы блеснуть, поразить воображение собеседника, но умеют извлекать и вполне осязаемую пользу, с легкостью переступая даже законы.

Группа неустойчивых психопатов. К ним относятся душевно неглубокие, слабохарактерные, легко попадающие под чужое влияние и увлекаемые примерами товарищей или окружения люди. Как правило, они спиваются, делают картежниками, опускаются «на дно». Если находятся в социально благоприятной среде и

под постоянным контролем, то свойственные им беспорядочность действий, неаккуратность, лень корректируются и они ведут себя не хуже других людей. Вместе с тем склонность злоупотреблять алкоголем и наркотиками губительным образом сказывается на их жизни: они пропивают семейные деньги, готовы унести из дома и продать последнюю одежду детей, чтобы сыграть в карты. Даже если раскаиваются в содеянном, при ослаблении контроля вновь все спустят, пропьют, проиграют в карты, окажутся замешанными в скандалах и т. п.

Группа антисоциальных психопатов (нравственное помешательство). У этих людей при более или менее сохраненном интеллекте нет никаких нравственных чувств: симпатии к людям, чести, стыда, чувства долга, потребности трудиться, сочувствия. Напротив, они склонны мучить животных, быть жестокими по отношению к людям, даже близким, склонны к развратным чувственным наслаждениям, к удовлетворению любой ценой своих потребностей, к преступным действиям, совершают даже убийства, которые доставляют им своеобразное наслаждение.

Группа конституционно глупых. Это люди ограниченные, неумные от рождения, хотя часто обладают хорошей памятью и неплохо учатся в школе и вузе. Способны действовать только по шаблону, говорить банальные фразы подчиняться безоговорочно голосу большинства — общественному мнению, не имея собственного. Таковы люди стереотипа, моды, среды, они боятся чего-либо нового, резонерствуют, демонстрируют высокое самомнение, с торжественным видом изрекая общие места, не имеющие какого-либо ценного содержания.

Типы людей и локус контроля

Одна из важнейших характеристик личности — степень независимости, самостоятельности и активности человека в достижении своих целей, развитие личной ответственности за происходящее с ним. Впервые методы исследования данной специфической черты разработаны в 1960-х гг. в США. Наиболее известной является **Шкала локуса контроля Д. Роттера**. Она базируется на следующих положениях: люди различаются между собой по тому, как они локализуют контроль над значимыми для себя событиями. Возможны два локуса контроля и соответственно два типа людей:

1. **Экстерналы.** Такой человек полагает, что происходящие с ним события — результат влияния внешних сил, случая, обстоятельств, других людей и т. п.
2. **Интерналы.** Человек данного типа интерпретирует значимые для себя события как результат собственных усилий.

Интерналы чувствуют свою ответственность за происходящее, за то, как складывается их жизнь в целом. По их мнению, всего хорошего, что у них было и есть, они добились сами и от них же зависит успех в достижении поставленных целей. Они принимают и ответственность за все негативное, склонны обвинять себя в неудачах, неприятностях, страданиях. Такие люди считают свои действия важным фактором в организации собственного производства, в сложении рабочих взаимоотношений, в карьерном продвижении.

Ответственность они разделяют и в семейной жизни: интернал не обвиняет в проблемах супруга и стремится изменить прежде всего себя. Он считает, что может контролировать свои неформальные отношения с другими людьми, вызывать к себе уважение, симпатию, активно формировать свой круг общения.

Признает свою роль в поддержании здоровья. В болезни обвиняет самого себя и полагает, что выздоровление во многом зависит от его собственных действий, а не от действий врачей.

Таким образом, интерналу присуща активная жизненная позиция, независимость и ответственность за себя.

Экстерналы, напротив, чаще пассивны, пессимистичны, чувствуют, что все зависит не от них, а от обстоятельств, они всего-навсего пешки в этой жизни. Даже свои успехи, достижения и радости приписывают внешним обстоятельствам, везению, счастливой судьбе или помощи других людей. Если интернал оказывается в жизни победителем, экстернал — побежденным. У этих людей разные жизненные сценарии, различное отношение к себе и другим.

Адаптивность человека и фундаментальная типология индивидуальности

Судьба человека во многом определяется уровнем его адаптивности — врожденного и приобретенного умения приспособиться ко всему многообразию жизни при любых условиях. Есть люди с высокой, средней и низкой адаптивностью. Врожденные ее основы — инстинкты, темперамент, конституция тела, эмоции, задатки интеллекта и способностей, внешние данные и физическое состояние организма. Уровень адаптивности повышается или понижается под воздействием воспитания, обучения, условий и образа жизни.

Адаптированность — степень фактического приспособления человека, его социального статуса и самоощущения: удовлетворенности или неудовлетворенности собой и своей жизнью. Человек может быть гармоничным и адаптированным либо дисгармоничным и дезадаптированным. **Дезадаптация** — психосоматический (и души, и тела) процесс, который протекает в трех формах: невроза, агрессивного протеста и депрессии (психосоматические заболевания и нарушения поведения).

Адаптивность человека обеспечивается отобранными в эволюции, целесообразными врожденными особенностями его натуры. Первой ее составляющей являются инстинкты.

Согласно концепции В. И. Гарбузова, можно выделить семь инстинктов: самосохранения, продолжения рода, альтруистический, исследования, доминирования, свободы и сохранения достоинства. Они группируются в диады. *А* — самосохранения и продолжения рода, это базовая диада, связанная с физическим выживанием особи и вида. *Б* — исследовательский и инстинкт свободы, она обеспечивает первичную специализацию человека. И наконец, *В* включает инстинкты доминирования и сохранения достоинства и обеспечивает самоутверждение человека в психосоциальном аспекте. Все три диады вместе позволяют человеку адаптироваться в реальной жизни. Инстинкт альтруизма социализирует эгоцентрическую сущность всех остальных.

Обычно у человека один или несколько инстинктов являются преобладающими, остальные выражены слабее, но все равно полноценно влияют на личностные тенденции. Однако в силу определенных биологических и социальных факторов доминирование одного иногда приводит к патологии, а влияние остальных может быть нейтрализованным вплоть до атрофии, и тогда речь идет об **инстинктопатиях**.

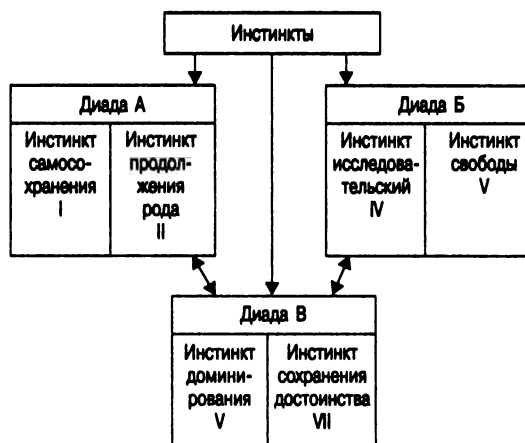


Рис. 6.11. Схема инстинктов

Инстинктопатии вызывают конфликтные взаимоотношения между теми, кто поражен ими, и другими людьми, у которых доминирование определенного инстинкта не отклоняется от нормы. Существует тесная связь таких нарушений с психопатиями: например, при истероидной психопатии имеет место гипердоминирование инстинктов свободы, самосохранения и атрофия — альтруизма, продолжения рода.

В зависимости от того, какой инстинкт преобладает, выделяют 7 типов первичной фундаментальной типологии индивидуальности. Это:

1. Эгофильный.
2. Генофильный (от лат. *genus* — «род»).
3. Альтруистический.
4. Исследовательский.
5. Доминантный.
6. Либертрофильный (от лат. *libertas* — «свобода»).
7. Дигниతోфильный (от лат. *dignitas* — «достоинство»).

Приведем краткие характеристики данных типов.

Эгофильный. С раннего детства у такого человека проявляется склонность к повышенной осторожности: ребенок не отпускает мать от себя ни на миг, боится темноты, высоты, воды и т. п., не терпит боли (отказывается лечить зубы, посещать врачей). Постепенно формируется личность с выраженной эгоцентричностью, тревожной мнительностью, склонностью при неблагоприятных обстоятельствах к навязчивым страхам, фобиям или истерическим реакциям. Это люди, для которых безопасность и здоровье — превыше всего; их кредо: «Жизнь одна, и другой не будет». Эволюционная целесообразность существования подобного типа людей — в том, что они, сохраняя себя, оказываются хранителями генофонда рода, племени.

Для эгофильного характера ведущими являются следующие качества:

1. Эгоцентричность.
2. Консерватизм.

3. Готовность поступиться социальными потребностями ради собственной безопасности.
4. Отказ от риска.
5. Тревога за свое здоровье и благополучие.

Генофильный. Для него характерна некая разновидность эгоцентризма — предпочтение понятия Мы (под которым подразумевается семья) вплоть до отрицания Я. Ценности, цели, жизненный замысел подчинены одному — интересам семьи. Подобное проявляется уже в детстве такого человека: будучи ребенком, он был спокоен, когда отец и мать вернулись с работы и вся семья в сборе, все здоровы и у всех хорошее настроение. Он обостренно чувствовал семейный разлад, и в этом случае у него возникала депрессивная невротическая реакция — вместе с энурезом и т. п.

Это люди, ценящие интересы семьи превыше всего, а их кредо: «Мой дом — моя крепость». С эволюционной точки зрения они хранители семьи, генофонда, жизни.

Генофильный характер отличается:

1. Сверхлюбовью к своим детям.
2. Семейственностью.
3. Сверхзаботой о безопасности и здоровье своих детей.
4. Тенденцией к отрицанию своего Я в пользу Мы (семьи).
5. Сверхтревожностью относительно будущего своих детей.

Альтруистический. Люди, которые относятся к этому типу, проявляют доброту, эмпатию, заботу в адрес близких, особенно пожилых. Способны отдать последнее, пусть даже оно необходимо им самим. Они убеждены, что если плохо кому-то одному, другим не может быть хорошо. Их кредо: «Доброта спасет мир, доброта превыше всего». В эволюционном отношении они хранители доброты, мира, жизни.

Для альтруистического типа характерны:

1. Доброта.
2. Сопереживание, понимание людей.
3. Бескорыстность в отношениях.
4. Забота о слабых, больных.
5. Мировлюбивость.

Исследовательский. С раннего детства отмечается любознательность, стремление во всем добраться до сути, склонность к творчеству. Сначала такого человека интересует все, но далее все сильнее и сильнее захватывает какое-то одно страстное увлечение. Путешественник, изобретатель, ученый — это именно он. Кредо: «Творчество и прогресс — превыше всего». Эволюционная целесообразность данного типа очевидна.

Ему присущи:

1. Склонность к исследовательской деятельности.
2. Поиск нового, новаторство в науке, искусстве и т. д.
3. Способность без колебаний оставлять обжитое место, налаженное дело при появлении новых, требующих риска, но интересных дел и задач.

4. Устремленность к творчеству.
5. Самоотверженность в реализации творческих устремлений.

Доминантный. С раннего детства наблюдается стремление к лидерству, умение организовать игру, поставить цель, проявить волю для ее достижения, формируется личность, знающая, чего она хочет и как добиться желаемого, упорная в достижении цели, готовая к продуманному риску, умеющая разбираться в людях и повести их за собой. Кредо людей этого типа: «Дело и порядок превыше всего»; «Один — ничто, все — все»; «Будет хорошо всем — будет хорошо каждому».

Эволюционная целесообразность лидеров, организаторов, политиков заключается в том, что они являются хранителями интересов и чести всего рода.

Личность такого типа характеризуется:

1. Склонностью к лидерству, к власти.
2. Предрасположенностью решать сложные организационные задачи.
3. Предпочтением перспектив служебного роста над материальными стимулами.
4. Готовностью к жесткой борьбе за лидерство, за первое место.
5. Приоритетом общего (интересов дела, коллектива) над частным (интересами одного человека).

Либертофильный. Уже в колыбели дитя протестует, когда его пеленают. Склонность к протесту против любого ограничения свободы растет вместе с ним.

Людям этого типа свойственны стремление к самостоятельности, отрицанию авторитетов (родителей, учителей), терпимость к боли, стремление рано покинуть родительский дом, расположенность к риску, упрямству, негативизму, нежелание выносить рутину, бюрократизм. Их кредо: «Свобода превыше всего!». Они хранители интересов и свободы (а с этим и жизни) каждого, индивидуальности, ограничивают влияние лиц доминантного типа.

Им присущи:

1. Протест, бунтарство.
2. Склонность к перемене мест (отрицание будничности).
3. Стремление к независимости.
4. Желание реформаторства, революционных преобразований.
5. Нетерпимость к любым формам ограничений, к цензуре, к подавлению Я.

Дигнилофильный. С раннего детства человек, относящийся к этому типу, способен уловить иронию, насмешку и абсолютно нетерпим к любой форме унижения. Он безогляден, готов поступиться всем в отстаивании своих прав, занимает неколебимую позицию «Честь превыше всего». Инстинкт самосохранения у такого человека — на последнем месте. Во имя чести и достоинства без колебания пойдет на голгофу. Привязанность к семье выражается в форме сохранения фамильной чести: «В нашем роду не было подлецов и трусов». С эволюционной точки зрения это хранители чести и достоинства Я, личности, а с этим — жизни, достойной человека.

Характерны следующие черты:

1. Нетерпимость к любым формам унижения.
2. Готовность поступиться благополучием и социальным статусом во имя собственного достоинства.

3. Приоритет чести и гордости над безопасностью.
4. Бескомпромиссность и прямота в отношениях с лидерами.
5. Нетерпимость ко всем формам ущемления прав человека.

Наряду с такими «чистыми» по доминирующему инстинкту типами наблюдаются и смешанные, когда сочетаются типы: 1 и 2, 1 и 4, 1 и 5, 1 и 6, 1 и 7, 2 и 3, 2 и 5, 2 и 7, 4 и 5, 4 и 7, 5 и 7.

Таким образом, можно выделить 7 *первичных профилей личности*, а значит 7 врожденных судьбоносных ориентаций, которые определяют формирование замыслов, планов, образа жизни, системы ценностей и тем самым выбор судьбы. И как бы жизнь и воспитание ни подавляли доминирующий инстинкт, он продолжает воздействовать через вытекающие из него фундаментальные установки. Более того, в случае его подавления он начинает влиять на выбор еще сильнее — из неосознанной сферы. Реконструкция подавленной или искаженной натуры — основа психотерапии и психосоматического оздоровления.

Итак, инстинкты — фиксированная в генетическом коде программа приспособления, самосохранения и продолжения рода, отношения к себе и к другим, включающая индивидуальный стиль адаптации и первичную специализацию человека. Генетическая программа развития индивида гармонична. Преобладающему инстинкту соответствуют определенный темперамент, конституция тела, лево- или правополушарное доминирование, преимущественная выраженность того или иного профиля интеллекта.

Реализация этого инстинкта в образе жизни, профессии, отношении к себе и другим, следовательно — в выборе судьбы, ведет к удовлетворенности, гармоничности, адаптированности, здоровью и долголетию. Волонтаристское подавление, игнорирование тенденций, обусловленных доминирующим инстинктом, или вынужденный выбор пути вопреки ему приводят к неудовлетворенности, дисгармоничности, дезадаптации и болезни.

В натуре человека выделяют:

1. Доминирующий инстинкт.
2. Темперамент.
3. Конституцию телосложения.
4. Доминирующие эмоции (индивидуальный стиль эмоционального восприятия и реагирования).
5. Половую принадлежность.
6. Интеллектуальные способности.
7. Иерархию потребностей и ценностей, установок, определяющую жизненные цели.

Все эти составляющие обуславливают определенную степень адаптированности человека к жизни, определяют его судьбу.

Совместимость людей и типология

В совместимости людей можно выделить несколько уровней.

1. Высший и наиболее сложный — ценностно-ориентационное единство: совместимость жизненных ценностей, устремлений, идеалов, интересов, убеждений

людей (чем ближе они, тем легче понять друг друга и тем сильнее совместимость).

2. **Согласованность функционально-ролевых представлений человека в дружеском, семейном, трудовом союзе.** Например, если члены семьи по-разному понимают свои роли и предъявляют отвергаемые другими ожидания и соответствующие требования, в семье не будет нужной совместимости, зато возникнет множество конфликтов. Под ролью здесь понимается относительно устойчивый шаблон поведения, выработанный в данном обществе для реализации определенной социальной функции, т. е. поведение, которое ожидается от человека другими людьми при выполнении им каких-либо функций (на конкретном месте, в конкретных обстоятельствах). Несогласованность представлений о ролях, правах, обязанностях, досуге, распределении домашнего труда, разительное несовпадение бытовых привычек и т. п. могут серьезно нарушить взаимоотношения людей, привести к несовместимости.
3. **Совместимость индивидуально-психологических характеристик:**
 - ✦ психофизическая совместимость темпераментов;
 - ✦ совместимость врожденных качеств психосоциотипов;
 - ✦ совместимость приобретенных качеств характера;
 - ✦ сексуальная совместимость (в семейных отношениях она играет важную роль).

В целом необходимы:

1. Способность критически относиться к себе.
2. Терпимость к другим.
3. Доверие к другим.

Если эти качества отсутствуют, человек не может ужиться вместе с другими людьми.

Чтобы добиться совместимости в малых группах, когда они на длительное время оказываются в изоляции (полярная экспедиция, экипаж космического корабля или подводной лодки), требуются дополнительные факторы:

1. Максимально возможная загруженность людей целенаправленной деятельностью.
2. Точность определения стоящей задачи и периода совместного существования.
3. Возможность уединения каждого из участников.

Всегда желателен психологический отбор людей по уровню их совместимости.

В зависимости от уровня активности/пассивности и направленности на внешние обстоятельства/личные переживания американские психологи Р. Акофф и Ф. Эмери выделяют разные типы личности и прогнозируют степень психологической совместимости (рис. 6.12).

ОА и ЛП — координаты для *чистых типов* (человек или быстро и активно реагирует на внешние обстоятельства, не думая о себе, — тип ОА; или, наоборот, все время занят собой и старается не проявлять активности — ЛП). Пространство ОП и ЛА — для смешанных типов (человек отслеживает одновременно и обстоятельства, и процессы в своем внутреннем мире).



Рис. 6.12. Типология Р. Акоффа, Ф. Эмери

Сочетание типов дает 10 комбинаций: ОП-ЛА, ЛП-ОА, ОА-ЛА, ОП-ЛП, ОП-ОА, ЛП-ЛА, ЛА-ЛА, ОП-ОП, ЛП-ЛП, ОА-ОА. Рассмотрим своеобразие поведения людей, составляющих такие пары (например, супружеские), в конфликтных ситуациях.

1. **ОП-ЛА.** В случае возникновения конфликта люди каждого из двух типов считают, что он произошел по вине ЛА (такой человек активно реализует лишь свои желания, часто эгоистичен). Однако парадоксальным образом оба пытаются изменить поведение только ОП, который поддается влиянию без сопротивления, уступчив, в результате чего конфликт легко гасится. Когда же у пары возникают трения с окружающими, то острее воспринимает ситуацию именно ОП, но в силу своей пассивности сам он ничего не предпринимает, а лишь сообщает о ситуации ЛА, после чего тот реально воздействует на ситуацию в пользу пары. Следовательно, они не соперничают между собой, а сотрудничают и психологически, и поведенчески.
2. **ЛП-ОА.** В случае конфликта оба этих типа считают, что виноват ЛП. Но в силу своего характера ЛП не слишком восприимчив к воздействию ОА, чтобы изменилось его поведение. Оно корректируется только после того, как ЛП даст внутреннюю оценку необходимости таких перемен. ОА оказывается удовлетворен развитием ситуации, и конфликт затухает. В случае конфликта с окружающими ЛП прячется за спину ОА, позволяя тому самостоятельно разрешать создавшиеся проблемы и соглашаясь с его решением. Данная пара людей отличается устойчивостью, имеет явного лидера — ОА.
3. **ОА-ЛА.** Оба человека уверены, что в конфликте виноват ЛА. Однако каждый пытается изменить не себя, а партнера. Откликнуться на подобные усилия способен только ОА (он чувствителен к внешним воздействиям), но поскольку обладает активным характером, не желает поддаваться влиянию и на действия ЛА не отвечает. В результате конфликт разгорается, причем ОА играет в нем более активную роль. В отношениях с окружающими оба стремятся воздействовать на внешний мир (соседей, коллег, родственников, детей) и конфликтуют между собой из-за руководства этим воздействием. Пара трудно уживается с окружающими людьми и достаточно конфликтна во внутренних взаимоотношениях.
4. **ОП-ЛП.** Во всех проблемах, по мнению обоих, виновен ЛП, хотя каждый стремится изменить только себя. ОП считает, что он постоянно приносит себя в жертву ради мирных отношений, но ЛП этих жертв не видит и не показывает, ценит ли он самопожертвование ОП. Это не способствует стабильности пары. Изменить окружение, чтобы снизить остроту внешних и внутренних проблем,

эта пара чаще всего не в состоянии. Ее воспринимают как пассивную, малодетельную, недовольную друг другом чету.

5. **ОП-ОА.** Каждый хорошо понимает, что возникший между ними конфликт влияет на поведение партнера. Однако ОП старается изменить себя, а ОА — только вторую сторону. Поскольку она восприимчива к влиянию извне, то откликается на требования ОА, и мир восстанавливается. Вместе с тем установлению гармоничных взаимоотношений подобной пары с другими людьми мешает то обстоятельство, что возникающие проблемы с окружающими ОП и ОА видят по-разному. Кроме того, они невольно переносят конфликт в сферу своих межличностных отношений. Чтобы сохранить стабильность, им необходимо (и они стараются это делать) поменьше открывать друг другу свои взгляды на окружение и свои взаимоотношения, ибо почти любое высказывание приводит к ссоре. В глазах окружающих это пара, в которой один из ее участников находится под «башмаком».
6. **ЛП-ЛА.** Каждый из них весьма равнодушен к действиям партнера и слабо на них откликается. При этом ЛА пытается использовать вторую сторону в своих целях, но поскольку она весьма нечувствительна к подобному влиянию, эти попытки проваливаются. Со временем желание ЛА повлиять на ситуацию сходит на нет, и партнеры отдаляются друг от друга. В отношениях с окружающими они неактивны, так как заняты своими проблемами. Со стороны они кажутся мирными, хотя и довольно равнодушными к партнеру. При неблагоприятных обстоятельствах это равнодушие способно обеспечить паре определенную устойчивость.
7. **ЛА-ЛА.** В случае конфликта каждый рассматривает проблему с точки зрения того, как она может повлиять на их личность, без учета реакции партнера, стремится воздействовать на другого ради достижения своих целей. Оба, однако, не поддаются подобному влиянию, не реагируют на него, поэтому много и без видимого успеха конфликтуют. Оба не осознают ни своего воздействия на окружающих, ни того, как сказывается на взаимоотношениях пары внешние обстоятельства. Одновременно оба пытаются изменить других людей, но прилагают усилия порознь, пытаясь обратить дело каждый в свою пользу. Со стороны они выглядят агрессивной, конфликтной (склочной) парой, которая не понимает, каков окружающий мир и что в нем происходит.
8. **ОП-ОП.** По мнению каждого из партнеров, причина конфликта состоит в действиях другого. Вместе с тем оба стремятся избежать столкновений, что стабилизирует пару как целое. Внешние обстоятельства видятся ими одинаково, но каждый либо пассивен, либо пытается решить проблемы сам по себе. Изменить окружение совместными усилиями они не стараются. Внешне это мирная, пассивная, частично доброжелательная и уступчивая чета, хотя и малообщительная.
9. **ЛП-ЛП.** Каждый не слишком откликается на действия другого, поэтому они не конфликтуют, но и не взаимодействуют. Не приставая сам, радуется, что его тоже не задевают. Возникший конфликт угасает очень быстро, так как никто не подбрасывает дров в огонь. Пара не контактирует, а потому не конфликтует с другими людьми. При изменении внешних обстоятельств каждый старается самостоятельно приспособиться к переменам. Для окружающих эта чета кажется не слишком интересной, хотя миролюбивой.

10. **ОА-ОА.** «Во всем виноват другой» — вот точка зрения, разделяемая этой парой, поэтому каждый из партнеров считает своим долгом попытаться изменить поведение другого, но тот на его усилия не отзывается. Каждому кажется, что иная сторона его не понимает, и он пытается доказать свою правоту. Конфликт из-за этого долго не угасает. Для достижения мира оба могут попытаться изменить окружение, но и в этом случае будут соперничать друг с другом. Затягив конфликт с людьми, они непременно спорят и между собой. Окружающие воспринимают эту пару как склочную и враждебно настроенную. Устойчивость ее минимальна.

Многочисленные исследования, посвященные совместимости людей, позволили сформулировать главный ее закон: врожденные качества партнеров должны быть контрастными, тогда как приобретенные — схожими.

Союз супругов, не слишком различающихся по своему происхождению, условиям жизнедеятельности, воспитанию, является более прочным, поскольку в этом случае вероятность того, что совпадут установки, ценности, интересы, идеалы, привычки (т. е. приобретенные качества), оказывается заведомо выше.

Мотивация

Мотив — это побуждение к совершению поведенческого акта, порожденное системой потребностей человека и в разной степени им осознаваемое или неосознаваемое вообще. В процессе реализации поведения мотивы, будучи динамическими образованиями, могут трансформироваться (изменяться) на всех этапах совершения поступка, в результате он происходит согласно не изначальной, а преобразованной мотивации.

Термином **мотивация** в современной психологии обозначаются как минимум два психических явления:

1. Совокупность побуждений, вызывающих и определяющих активность индивида, т. е. система факторов, детерминирующих поведение.
2. Процесс образования, формирования мотивов, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне.

За любым поступком человека всегда кроются определенные цели, желания, а за конфликтом — столкновение несовместимых устремлений партнеров по общению, когда соблюдение интересов одной стороны грозит ущемлением интересов другой. Если это истоки, первопричина конфликтов, то тяжелый характер, плохое самочувствие, настроение, незнание психологии человека и проблемы общения — провоцирующие факторы, катализаторы. Именно они определяют, как скоро конфликт случится и насколько он будет длительным и резким по форме.

Под потребностями подразумевают стремление к тем условиям, без которых невозможно поддерживать свое нормальное физическое и психическое состояние.

► **Потребность** — осознаваемое и переживаемое человеком состояние нужды в чем-либо.

Осознанные потребности — это желания, которые человек может сформулировать и для реализации которых он намечает план действий. Чем сильнее желание, тем энергичнее стремление преодолеть преграды на пути его воплощения. Таких осознанных потребностей множество у каждого из нас: хочется быть здоровым и

долго жить, любить и быть любимым, растить детей и радоваться их успехам; хочется интересной работы, похвалы, признания, наслаждений, красоты, музыки, новых ощущений и информации. Хочется, чтобы тебя понимали; знать, для чего живешь. И это лишь часть желаний — наиболее существенных. А сколько преходящих! И все они толкают нас на те или иные действия или поступки. Препятствия на пути к их удовлетворению становятся причиной столкновений между людьми, особенно если противоречивыми оказываются важные потребности и желания.

Потребности классифицируются на такие группы:

1. **Первичные, витальные** (врожденные, биологические): потребности в пище, утолении жажды, сне, самозащите, продолжении рода. Они имеют как общественный, так и личный характер. Это выражается хотя бы в том, что даже для удовлетворения сугубо индивидуальных потребностей (в пище) используются результаты общественного труда, исторически сложившиеся способы и приемы. Следовательно, по способу удовлетворения все потребности социальные.
2. **Культурные, приобретенные** имеют общественный характер по происхождению, они формируются под влиянием воспитания в обществе. Среди культурных также выделяют **материальные** и **духовные**. К ним относят потребность в общении, эмоциональном тепле, уважении, познании, деятельности, эстетическую, потребность осознать смысл своей жизни. Даже не найдя ответа на этот вопрос, мы своей деятельностью доказываем, что имеем определенные цели, которым отдаем энергию, знание, здоровье. А цели бывают очень разные: открытие научной истины, служение искусству, воспитание детей. Но иногда таковыми становятся исключительно стремления сделать карьеру, иметь дачу, машину и т. п. Тот, кто не знает, ради чего и кого он живет, не удовлетворен своей судьбой.

Однако недостаточно понять причины неудовлетворения желаний. Важно осознать, адекватные ли действия предпринимал человек, чтобы добиться своего. Чаще всего разочарование постигает тех, кто ставит перед собой нереальные, недостижимые по объективным и субъективным причинам задачи.

Потеря интереса к работе, а тем более изначальное его отсутствие, — один из факторов, приводящих человека к нервозности и конфликтам. Попробуйте спросить кого-либо, как он относится к своей работе. Ответы могут быть разные: «Очень люблю»; «В целом нравится, но не все в ней устраивает»; «Она мне безразлична»; «Терпеть не могу, при первой же возможности уйду». И если спросить, устает ли он на работе и как быстро восстанавливаются его силы, то вы убедитесь, что при одних и тех же затратах энергии степень утомляемости зависит от эмоционального отношения к работе. Чем интереснее для человека работа, тем меньше усталость, раздраженность, тем быстрее восстанавливаются силы и душевное равновесие. Безразличное, а тем более отрицательное отношение к ней вызывает отрицательные эмоции, даже вспышки агрессивности, и, придя домой, человек не может расслабиться, забыть неприятности; в результате усталость сохраняется до утра, а там снова надо идти на работу. Причина нервозности и конфликтности такого человека — в том, что не удовлетворяются его потребности в интересной работе.

За любыми поступками, конфликтами всегда кроются определенные причины. Осознать их — значит понять человека. А легко ли увидеть, что стоит за конфликтом? Увы, нет. Поскольку, чтобы продолжить деятельность, не встречающую одоб-

рения окружающих, одна или обе враждующие стороны выдвигают ложную, но внешне благородную мотивировку, в которую со временем сами начинают верить. «Я ненавижу Н., потому что он завистник и консерватор»; в действительности же все происходит потому, что он помешал достижению личных целей. «Я плохо занимаюсь, так как у меня нет математических способностей» (Фактически — нет желания и интереса).

Мотивы и цели поведения могут не совпадать: одну и ту же цель можно ставить перед собой, руководствуясь разными мотивами. Цель показывает, к чему стремится человек, а мотив — почему он к этому стремится.

Мотив имеет сложную внутреннюю структуру:

1. Он возникает вместе с появлением потребности в чем-либо, сопровождаемой эмоциональным беспокойством, неудовольствием.
2. Осознание мотива многоступенчато: сначала становится понятным, в чем причина эмоционального неудовольствия, что необходимо человеку для существования в данный момент; затем уточняется объект, который отвечает данной потребности и может ее удовлетворить (формируется желание); потом выясняется, каким образом, с помощью каких действий возможно достичь желаемого.
3. Энергетический компонент мотива реализуется в реальных поступках.

Мотив может быть неосознанным, если уяснение потребности не вполне соответствует подлинной нужде, вызывающей неудовлетворенность (человек не знает подлинной причины своего поведения). К такого рода мотивам относят: влечение, гипнотические внушения, установки, фрустрацию.

Влечение — недостаточно отчетливо осознанная потребность, когда человеку неясно, каковы его цели, чего он хочет. Это этап формирования мотивов. Неосознанность влечений преходящая, т. е. потребность, в них представленная, либо угасает, либо осознается.

Гипнотические внушения могут оставаться неосознанными длительное время, но они имеют искусственный характер, сформированы извне. *Установки* же и *фрустрации* возникают естественным путем, определяют поведение человека во многих ситуациях.

«Человек — сумма своего прошлого опыта», — говорил У. Фолкнер. Действительно, опыт незаметно, неосознанно подготавливает человека реагировать именно так, а не иначе. Например, Шура Балаганов, известный персонаж из книги «Золотой теленок» И. Ильфа и Е. Петрова, даже став обладателем 50 тысяч рублей, не смог удержаться, чтобы не украсть в трамвае грошовую дамскую сумочку, в которой был 1 рубль 70 копеек. «Что это такое? Ведь я машинально», — шептал он ошеломленно, когда его окружили негодующие пассажиры.

В повести «Крейцера соната» Л. Толстой, описывая взаимоотношения ссорящихся супругов, отмечает, что каждый из них, еще не начав разговор, уже заранее убежден в неправоте другого.

В обоих примерах речь идет о действиях, обусловленных установкой, т. е. сформировавшейся в человеке неосознанной готовностью к определенному поведению, положительно или отрицательно реагировать на те или иные события, факты. Установка проявляется в привычных суждениях, представлениях, поступках. Однажды выработанная, она остается таковой на более или менее длительное время.

Скорость образования и исчезновения установок, их подвижность различна у разных людей.

Установки как неосознанная готовность воспринимать окружающее под определенным углом зрения и реагировать заранее сформировавшимся образом, без полного объективного анализа конкретной ситуации, складываются как на основе личного прошлого опыта человека, так и под влиянием других людей.

Например, в эксперименте двум группам показали фотографию молодого человека, но одну предупредили, что они увидят портрет героя, а другой сказали, что там изображен преступник. Оказалось, что люди целиком находятся во власти установки. «Этот зверюга хочет что-то понять. Стандартный бандитский подбородок, мешки под глазами, очень злой взгляд. Неопрятно одетый, непричесанный, опустившийся человек». Таким было одно суждение. Совсем по-другому увидели то же лицо испытуемые, которые считали, что перед ними изображение героя: «Лицо волевое, мужественное, с правильными чертами. Взгляд очень выразительный. Волосы всклокочены, небрит. Видимо, это герой какой-то схватки, хотя у него и не военная форма...»

Таким образом, наше восприятие другого человека зависит от установки. При необходимости высказать свое отношение задумайтесь, не находитесь ли вы в плену негативной установки, предубеждения.

Воспитание и самовоспитание личности во многом сводится к постепенному формированию готовности реагировать на что-либо должным образом — иными словами, к созданию установок, полезных для человека и общества. Уже в раннем детстве родители сознательно и бессознательно влияют на образцы поведения: «Не плачь — ты мужчина», «Не пачкайся — ведь ты девочка» и т. п. Ребенок получает эталоны, установки доброго/злого, красивого/безобразного, хорошего/плохого». И к тому возрасту, когда начинается самоосознание, в нашей психике уже существует много закрепившихся чувств, мнений, взглядов, установок, которые оказывают влияние и на усвоение новой информации, и на отношение к окружающему. Будучи подчас неосознаваемыми, они действуют с огромной силой на человека, заставляя воспринимать мир и реагировать на него в духе установок, усвоенных с детства.

Установки бывают отрицательными и положительными в зависимости от того, негативно или позитивно мы готовы отнестись к тому или иному человеку, явлению. Отрицательные предвзятые взгляды («Все люди — эгоисты, все учителя — формалисты, все торговые работники — нечестные люди») могут упорно закрывать от нас объективное понимание поступков реальных людей.

Восприятие одного и того же явления может быть разным. Это зависит от индивидуальных установок людей. Поэтому нет ничего удивительного в том, что не всякая фраза понимается одинаково. В беседе отрицательная установка может быть направлена:

- ◆ на личность самого собеседника (если бы то же самое говорил кто-то другой, это бы воспринималось совсем иначе);
- ◆ на суть беседы («Не могу в это поверить»; «Так говорить недопустимо»);
- ◆ на обстоятельства разговора («Сейчас не время и не место для подобных обсуждений»).

Если вы считаете, что ваше предложение может быть незаслуженно отвергнуто партнером по общению, постарайтесь сформировать у него положительную установку до того, как он выскажет свое мнение. Для этого нужно подготовить и представить убедительные факты, обоснования в пользу вашего предложения.

Состояние фрустрации может вызывать существенные изменения в мотивации человека, побуждая его быть агрессивным, завистливым обвинителем всех и каждого (при этом он сам не осознает, почему так реагирует) либо понуждая человека чувствовать себя во всем виноватым, никчемным, лишним, неполноценным (регрессивная фрустрация, самообвинение).

Степень выраженности состояния фрустрации выступает как мощный неосознанный фактор, заставляющий человека вырабатывать определенные устойчивые формы реагирования в разнообразных ситуациях. Она может увеличиваться, если человек сталкивается с непреодолимыми препятствиями к достижению цели. Ими являются:

1. Нехватка внешних средств или внутренних способностей для достижения цели.
2. Потери и лишения, которые компенсировать невозможно (например, сгорел дом, умер любимый человек).
3. Конфликты (внешние — с людьми, которые не дают возможности человеку достичь желаемой цели, внутренние — между различными желаниями, чувствами, моральными убеждениями человека, что не позволяет ему принять решение и достичь цели).

Степень фрустрации возрастает, если человек не хочет овладеть методами самоуправления, саморегуляции, приемами восстановления эмоционального равновесия. Величину ее возможно определить с помощью теста Розенцвейга.

К *осознанным мотивам* относят интересы, желания, убеждения. Их побудительная сила велика, особенно убеждений: они способны управлять поведением и всей жизнью человека, одолевая даже инстинкт самосохранения (из-за верности своим убеждениям люди идут на смерть).

Человечество всегда стремилось найти цель жизни, общий знаменатель всей своей деятельности, динамический принцип существования. Цель жизни — бесконечное выживание. Человек — одна из форм жизни. Все его проявления и цели подчинены одной команде: «Выжить!»

Понятие *выживание* первоначально рассматривалось как деятельность человека, направленная на обеспечение самосохранения. Но такой подход не объяснял многих феноменов поведения: солдат жертвует собственной жизнью ради Родины, мать отдает свою жизнь ради спасения ребенка. И тогда возникла идея: поскольку человек развивался и становился сильным как существо стадное, вероятно, все его действия рассматриваются в контексте выживания группы. Родился постулат: человек выживал исключительно ради сохранения группы.

Идея казалась правильной, однако большинство фактов реального поведения людей вновь остались необъясненными. Тогда их попытались истолковать с точки зрения человечества в целом. Это означает, что отдельный человек живет исключительно для выживания всего человечества. В реальности же все было по-другому.

Ученые отметили, что всю деятельность человека и его поведение можно объяснить, сведя его цели к половой активности и сексу. Однако, приложив данную теорию к данным наблюдений, выяснили: опять-таки объяснено далеко не все.

В поисках адекватного толкования произвели ревизию всех научных идей. В результате решили, что человек выживает исключительно ради себя самого, ради группы, стаи, общества, ради человечества, и наконец, что он живет только ради секса. Но ни одна из этих теорий сама по себе не подтверждалась безоговорочно реальностью.

Все четыре фактора — *личность, секс, группа, человечество* — были внесены в одно новое уравнение. И так была выдвинута теория, которая смогла объяснить все реальные феномены человеческого поведения.

Под *динамикой поведения* стали понимать основную команду «Выживай!», которая является главной для любой деятельности. Но процесс выживания разделен на четыре разные динамики. Они являются его основной силой, целевыми подразделениями.

Первая — это стремление к выживанию человека ради себя самого. Такая цель объединяет человека, культуру, в развитии которой он участвует с пользой для себя и прославления своего имени в веках.

Вторая — стремление человека к выживанию благодаря половой активности, рождению и воспитанию детей. Она включает самих детей, продолжение культуры и их будущего благополучия.

Третья — стремление человека к выживанию группы.

Четвертая — стремление человека к выживанию всего человечества.

Ни одна из четырех динамик не сильнее других. Они подобны четырем дорогам, по которым пролегает путь человека к выживанию и которые на самом деле являются одной. Все цели людей — внутри такого спектра, и это объясняет поведение человека.

Случается, что четыре динамики соревнуются между собой в воздействии на индивида или общество. Однако оптимальное решение любой проблемы — то, которое максимально полезно для наибольшего числа динамик. Наилучшим становится приносящее максимальное благо наибольшему количеству людей, включая данного человека, его детей и потомков, друзей, семью, политические и национальные группы и, в конце концов, все человечество.

Скажем, максимум добра может быть связан с разрушениями, однако ценность решения при этом снижается пропорционально объему этих разрушений. Человек должен приносить пользу самому себе, если он хочет добиться оптимального результата. Другими словами, посвятить всю свою жизнь служению человечеству и своей группе, блокируя динамики личности и секса, — вовсе не оптимальное решение, из уравнения которого и выводится образец поведения. Самопожертвование и эгоизм одинаково понижают ценность этого оптимального действия. Люди давно догадывались о подобном и были правы.

Однако случается, что уравнения оптимального решения со временем становятся настолько сложными, что некоторыми динамиками приходится пренебрегать, чтобы остальные продолжали существовать. История моряка, отдающего жизнь за спасение своего корабля, отвечает требованиям третьей динамики. Такое действие — вполне приемлемое решение проблемы, но не оптимальное, потому что здесь не принята во внимание первая динамика, т. е. сам моряк.

Тот факт, что главная цель человека — это выживание, не значит, будто он сам по себе — наилучший механизм выживания, который был или когда-нибудь будет создан жизнью. Цель динозавра была такая же, но его давно нет. Подчинение команде «Выживай!» еще не означает, что все попытки выжить окажутся одинаково успешными. Набор характеристик, необходимых для самосохранения одного вида, не подходит другому.

Методы выживания любого живого существа можно обобщить. К ним относятся питание, безопасность (защита и нападение) и размножение. Основное оружие человека — умственная деятельность, руководящая физическими действиями на разумном уровне.

Следует особо подчеркнуть, что выживание — отталкивание от смерти, которой предшествует максимальная боль. Поэтому оно направлено к бессмертию, с каким связано максимальное удовольствие. Смерть обладает отталкивающей силой, а бессмертие — притягательной, т. е. сила притяжения — это удовольствие, а отталкивания — боль.

Поиск и получение удовольствия не менее важны для выживания, чем избегание боли. Удовольствие — это вознаграждение: приятные эмоции, умственные или физические наслаждения, мимолетная радость. Его можно обнаружить в массе разных вещей и занятий. Боль — это физические и душевные страдания, наказание.

Физическое и психологическое состояние человека постоянно изменяется. Показатели его выживания расположены на кривой жизни, составленной из часовых или годичных положений человека в зонах выживания. Существуют две кривые — психического и физического состояния. Понижение первой всегда предшествует снижению второй.

В диаграмме выживания можно выделить четыре зоны, которые называются зонами состояний существования. Когда человек счастлив, график его выживания находится в четвертой зоне. Если серьезно болен, то — в первой (близко от смерти — в зависимости от тяжести заболевания). Третья — зона общего счастья и благоденствия. Вторая — сносного существования. Первая же называется зоной гнева. Апатия связана с нулевой зоной. Чуть выше нуля, которым обозначена смерть, находится низший уровень душевной апатии, низший уровень физической жизни — 0,1.

Тон 1 — когда организм борется с физической болью или болезнью. Если человек яростно борется, открывается зона враждебности и возмущения (1,0), от тона 1,5 начинается клочущая ярость. 1,9 означает, что появляется готовность к ссоре. От тона 2,0 до 3,0 — рост интереса к существованию. Эти значения счастья, сносного существования, злости и апатии не взяты произвольно. Они выявлены при исследовании поведения человека в различных эмоциональных состояниях. Для многих современных людей показательным является тон в 2,8.

Когда из списка того, что считается дозволенным, вычеркивается половина, уровень выживаемости снижается. Когда человек или нация опускается ниже второй зоны и общий тон простирается от первой и почти не затрагивает третью, наступает состояние всеобщего сумасшествия. Сумасшествие — это отсутствие рациональности, разумности, когда нация или организм подходит к опасной черте выживания настолько, что начинает искать самые дикие решения своих проблем.

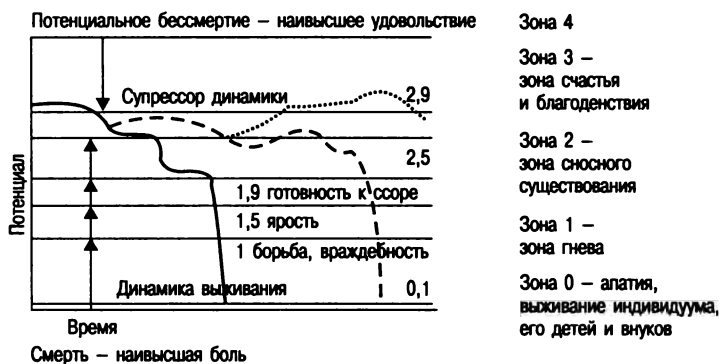


Рис. 6.13. Диаграмма выживания

Выживанию расы или организма угрожают как другие биологические формы жизни, так и время или какая-либо иная энергия. Сочетание всех этих факторов называется *супрессором*. Человек своей нерациональной деятельностью нарушил экологическое равновесие, что угрожает существованию всего человечества.

Надо понимать, что людьми управляет врожденный импульс выживания. Человек отталкивает боль и привлекает удовольствие. Он — самодетерминированный организм, хотя и зависит от других форм жизни и среды обитания. Что же необходимо для его выживания?

1. Необходимость избежать боли. Даже незначительный ущерб может превратиться в сильную боль, а она, нарастая, приводит к смерти.
2. Другой фактор — удовольствие. Он более устойчив, чем первый. Человек готов вытерпеть даже сильную боль, лишь бы получить хоть маленькое удовольствие, — настолько оно необходимо.

Удовольствие доставляют работа, воспоминания о прошлых заслугах, хорошая книга, общение с близким другом, голос ребенка, впервые произнесшего слово «папа», приключения и надежда; хороший обед, поцелуй красивой девушки, занятие тем, что нравится. Выживает человек в тесной близости с другими людьми, и само удовольствие — это награда за действия, способствующие выживанию. Наказанием за разрушительные поступки становится смерть или боль.

Потенциал выживания повышают успехи, а понижают неудачи. Человеческий ум воспринимает и хранит информацию, делает выводы, формулируя или разрешая проблемы, имеющие отношение ко всем четырем динамикам выживания. Цель восприятия, хранения, составления выводов и устранения проблем — нацелить свой организм на выживание.

Интеллект человека — это способность постигать, ставить и разрешать проблемы. Динамика — жизненная хватка, энергичность и настойчивость в выживании. И динамика, и интеллект равно необходимы, чтобы добиться успеха. Но динамики могут подавляться инграммами (бессознательными записями, возникшими в момент физической боли, потери сознания, в ситуациях, сопровождавшихся неприятными переживаниями, сильными эмоциями). Также случается, что и интеллект подавляется инграммами, которые вводят в аналитический ум неверную или неправильно оцененную информацию. Аберрации, которые включают ненормаль-

ное или нерациональное поведение, являются следствием аналогичного вмешательства.

Ошибки интеллекта, аберрации — нерациональное поведение, психосоматические болезни — все это приводит к ослаблению потенциала выживания, подталкивает человека к смерти. И фактор, ведущий к его физическому нарушению, — инграммы. Их возможно получить в моменты бессознательности, когда аналитический ум ослаблен.

Инграмма — момент бессознательности, связанный с физической болью или болезненными эмоциями или ощущениями. Она недоступна аналитическому осмыслению как жизненный опыт. Люди часто и не подозревают о наличии в их бессознательном таких моментов, которые подталкивают к аберрациям поведения, снижают потенциал выживания или ведут человека к самоуничтожению. Почему люди действуют разрушительно, нерационально, ведут войны, уничтожая целые народы, нарушая экологию? Что является причиной всех неврозов, психозов, сумасшествия, извращений, жестоких преступлений? Что толкает нас на мелкие и крупные глупости, ошибки?

Именно инграммы оказываются причиной всего негативного поведения, а моменты бессознательности вызываются наркозом, наркотиками, травмами, шоком, эмоционально-болезненными ситуациями и психическими травмами. Если с помощью специальных психологических методов найти и стереть эти инграммы, очистить сознание от их искажающего влияния, сознание вернется к действиям в оптимальном режиме выживания, вернется физическое и душевное здоровье. Так достижения психологии могут способствовать существенному повышению потенциала выживания человека.

В современной психологической литературе существует несколько концепций мотивации деятельности (общения, поведения). Одна из них — *теория каузальной атрибуции*.

Под этим термином понимается истолкование субъектом общего восприятия причин и мотивов поведения других людей и развитие на этой основе способности предсказывать их будущие поступки. Экспериментальные исследования каузальной атрибуции показали:

1. Человек объясняет свое поведение иначе, чем поступки других людей.
2. Процессы каузальной атрибуции не подчиняются логическим нормам.
3. Человек склонен объяснять неудачные результаты своей деятельности внешними, а удачные — внутренними факторами.

Другой является *теория мотивации, направленной на достижение успехов и избегание неудач* в различных видах деятельности. Зависимость между мотивацией и достижением не имеет линейного характера, что особенно ярко проявляется, когда речь идет о связи с качеством работы. Оно наилучшее при среднем уровне мотивации и, как правило, ухудшается при слишком низком или очень высоком.

Мотивационные явления, неоднократно повторяясь, со временем становятся чертами личности. К ним можно отнести мотив достижения успехов и мотив избегания неудач, а также определенный локус контроля, самооценку, уровень притязаний.

- **Мотив достижения успеха** — стремление человека добиваться успехов в различных видах деятельности и общения.

- **Мотив избегания неудачи** — относительно устойчивое стремление человека избегать неудач в жизненных ситуациях, связанных с оценкой другими людьми результатов его деятельности и общения.
- **Локус контроля** — характеристика локализации причин, исходя из которых человек объясняет свое поведение и ответственность и наблюдаемое им поведение и ответственность других людей.
- **Интернальный (внутренний) локус контроля** — поиск причин поведения и ответственности в самом в себе; **экстернальный (внешний) локус контроля** — локализация таких причин и ответственности вне человека, в окружающей его среде.
- **Самооценка** — оценка человеком себя, своих возможностей, качеств, достоинств и недостатков, своего места среди других людей.
- **Уровень притязаний** (в рассматриваемом контексте) — желаемый уровень самооценки личности (уровень Я), максимальный успех в том или ином виде деятельности (обращения), которого рассчитывает добиться человек.

Личность характеризуют и такие мотивационные явления, как потребность в общении (аффилиация), стремление к власти, желание оказать помощь людям (альтруизм) и агрессивность. Это мотивы, имеющие большое социальное значение, поскольку они определяют отношение человека к людям.

- **Аффилиация** — стремление человека быть в обществе других людей, наладить с ними эмоционально-положительные, добрые взаимоотношения.
- **Отвергание** — боязнь быть отвергнутым, непринятым близкими людьми; противоположность аффилиации.
- **Мотив власти** — стремление человека обладать властью над другими людьми, господствовать, управлять и распоряжаться ими.
- **Альтруизм** — стремление человека бескорыстно оказывать помощь людям.
- **Эгоизм** — стремление удовлетворять своекорыстные личные потребности и интересы безотносительно к потребностям и интересам других людей и социальных групп; противоположность альтруизму.
- **Агрессивность** — стремление человека нанести физический, моральный или имущественный вред другим людям, причинить им неприятность.

Наряду с тенденцией агрессивности у человека есть и способность ее тормозить, связанная с оценкой своих действий как нежелательных и неприятных, вызывающих сожаление и угрызения совести.

Психические состояния

Психические состояния — целостные характеристики психической деятельности за некоторый период времени. Они сопровождают жизнь человека — его взаимоотношения с другими людьми, обществом и т. д. В любом из них можно выделить три измерения:

- ◆ мотивационно-побудительное;
- ◆ эмоционально-оценочное;
- ◆ активационно-энергетическое.

Определяющим выступает первое.

Существуют психические состояния как отдельного человека, так и общности людей (микро- и макрогрупп, народов, обществ). В социологической и социально-психологической литературе специально рассматриваются два их вида — *общественное мнение* и *общественное настроение*.

Психические состояния человека характеризуются целостностью, подвижностью и относительной устойчивостью, взаимосвязью с психическими процессами и свойствами личности, индивидуальным своеобразием и типичностью, многообразием, полярностью.

Целостность проявляется в том, что они характеризуют в определенный промежуток времени всю психическую деятельность, выражают конкретное соотношение всех компонентов психики.

Подвижность заключается в изменчивости, в наличии стадий протекания (начало, определенная динамика и конец).

Психические состояния обладают относительной устойчивостью, их динамика менее выражена, чем у процессов (познавательных, волевых, эмоциональных). При этом психические процессы, состояния и свойства личности теснейшим образом взаимосвязаны. Состояния влияют на процессы, являясь фоном их протекания. В то же время они выступают в качестве строительного материала для формирования качеств личности, прежде всего характерологических. Например, состояние сосредоточенности мобилизует процессы внимания, восприятия, памяти, мышления, воли и эмоций человека. В свою очередь, оно, неоднократно повторяясь, может стать качеством личности — сосредоточенностью.

Психические состояния отличаются крайним многообразием и полярностью. Последнее понятие означает, что каждому из них соответствует противоположное (уверенность/неуверенность, активность/пассивность, фрустрация/толерантность и т. д.).

Психические состояния человека можно классифицировать. В основу деления положен ряд оснований:

1. В зависимости от роли личности и ситуации в возникновении психических состояний — *личностные* и *ситуативные*.
2. В зависимости от доминирующих (ведущих) компонентов (если таковые проявлены) — *интеллектуальные*, *волевые*, *эмоциональные* и т. д.
3. В зависимости от степени глубины — (более или менее) *глубокие* либо *поверхностные*.
4. В зависимости от времени протекания — *кратковременные*, *затяжные*, *длительные* и т. д.
5. В зависимости от влияния на личность — *положительные* и *отрицательные*, *стенические*, повышающие жизнедеятельность, и *астенические*.
6. В зависимости от степени осознанности — *более* или *менее осознанные*.
7. В зависимости от причин, их вызывающих.
8. В зависимости от степени адекватности вызвавшей их объективной обстановки.

Можно выделить типичные положительные и отрицательные психические состояния, свойственные большинству людей как в повседневной жизни (любовь, счастье, горе и т. д.), так и в профессиональной деятельности, связанной с экстре-

мальными условиями. Сюда следует отнести профессиональную пригодность, осознание значимости своей профессии, радость от успехов в работе, волевую активность и т. д.

Огромное значение для эффективности трудовой деятельности имеет психическое состояние профессиональной заинтересованности, связанное с осознанием значимости такой деятельности, стремлением больше узнать о ней и активными действиями в соответствующей области, концентрацией внимания на объектах из данной профессиональной сферы, на которых сосредоточено сознание специалиста.

Разнообразие и творческий характер трудовой деятельности делают возможным возникновение у работника психических состояний, близких по своему содержанию и структуре к состоянию творческого вдохновения, свойственного ученым, писателям, художникам, актерам, музыкантам. Оно выражается в творческом подъеме, обострении восприятия, повышении способности воспроизвести ранее запечатленное, возрастании мощи воображения, возникновении целого ряда комбинаций оригинальных впечатлений и т. д.

Важное значение для эффективности профессиональной деятельности имеет психическое состояние готовности к ней в целом и к ее составным частям.

Наряду с положительными (стеническими) состояниями у человека в процессе его жизнедеятельности могут возникать и отрицательные (астенические). Например, нерешительность появляется не только при отсутствии самостоятельности, уверенности в себе, но и из-за новизны, неясности, запутанности той или иной жизненной ситуации. Экстремальные условия приводят к *состояниям психической напряженности*.

Психологи также говорят о состоянии сугубо *операционной* (операторной, деловой) *напряженности*, которая возникает в результате сложности выполняемой деятельности (это трудности сенсорного различения, состояния бдительности, сложность зрительно-двигательной координации, интеллектуальная нагрузка и т. д.), и эмоциональной напряженности, вызванной эмоциональными экстремальными условиями (работой с людьми, в том числе с больными, правонарушителями и т. д.).

Уверенное поведение и проблема агрессивности

Одна из разновидностей успешного поведения — уверенность, которая проявляется как способность открыто говорить о чувствах и требованиях, устанавливать контакты, начинать и оканчивать беседу, открыто выражать позитивные и негативные чувства, умение сказать «нет», когда это необходимо. Напротив, неуверенное поведение обуславливает страх критики, боязнь сказать «нет» в ответ на требования, неконтактность, страх потребовать и настоять на своем, чувство вины, чрезмерную конформность и осторожность.

Важнейшие характеристики уверенного поведения:

- ◆ умение противостоять другим и атаковать как прямое и честное выражение собственного мнения без оглядки на окружающих;
- ◆ эмоциональность речи;
- ◆ открытое, спонтанное и подлинное выражение в речи всех испытываемых чувств;

- ◆ использование местоимения «я» как выражение того факта, что человек отвечает за свои слова, берет на себя ответственность, не пытается спрятаться за неопределенными формулировками;
- ◆ принятие похвалы как отказ от самоуничтожения и недооценки своих сил и качеств;
- ◆ импровизация как спонтанное выражение чувств и потребностей, повседневных забот.

Уверенному человеку свойственно принимать похвалу, критику, требования, в то же время он и сам адресует их другим людям. Такое поведение существенно отличается от агрессивного. Например, представьте, что друг забыл вернуть деньги, которые он у вас занял. Агрессивность выражается следующими высказываниями: «Черт возьми, я знал: тебе нельзя доверять, когда ты обещал, что вернешь деньги. Я хочу получить свои деньги!» Неуверенность облекается в такие выражения: «Я знаю, что надоедаю тебе, но, как ты думаешь, не сможешь ли ты вернуть мне деньги в ближайшее время?» Уверенный ответ звучит иначе: «Я считал, что мы договорились, когда ты обещал вернуть мне деньги сегодня. Буду признателен, если ты отдашь их самое позднее в пятницу». (Уверенный громкий голос.) Уверенное поведение реализуется благодаря подобной интонации, мимике, жестикуляции, осанке, взгляду, громкости и тону голоса, речи от первого лица.

Можно дать следующие рекомендации, как быть уверенным в поведении:

1. Если вы хотите в чем-либо отказать другому человеку, скажите ему ясно и однозначно «нет», объясните, почему вы отказали, но не извиняйтесь слишком долго.
2. Отвечайте без паузы — так быстро, как только это вообще возможно.
3. Настаивайте на том, чтобы с вами говорили честно и откровенно.
4. Попросите пояснить, почему вас просят о том, чего вы не хотите делать.
5. Смотрите на человека, с которым вы говорите. Следите за невербальным поведением партнера: не проявляет ли он признаков неуверенности (руки около лица, бегающий взгляд).
6. Если вы злитесь, дайте понять, что это касается поведения партнера и не затрагивает его как личность.
7. Если вы комментируете поведение другого, используйте речь от первого лица — местоимение «я»: «Если ты ведешь себя подобным образом, то я чувствую себя так-то и так-то...» Предлагайте альтернативные способы поведения, которые, по вашему мнению, будут лучше вами восприняты.
8. Хвалите тех (и себя), кому, по вашему мнению, удалось вести себя уверенно (независимо от того, достигнута цель или нет).
9. Не упрекайте себя, если вы были неуверенны или агрессивны. Попробуйте вместо этого выяснить, в какой момент вы «сошли» с правильного пути и как возможно поступить в подобных ситуациях, если они возникнут в будущем.

Агрессивность и агрессивное поведение

Начало изучения психологических механизмов агрессивности связано с именем Зигмунда Фрейда, выделившего два фундаментальных инстинкта — жизни (сози-

дательное начало в человеке, проявляющееся в сексуальном влечении, Эрос) и смерти (разрушительное начало, с которым и связывается агрессивность, Танатос). Эти инстинкты врожденные, вечные и неизменные. Потому и агрессивность — неотъемлемое свойство человеческой природы.

Накапливающаяся энергия *агрессивного драйва* время от времени должна получать разрядку во вспышках агрессивности — таково психоаналитическое толкование. Придерживающиеся его психологи считают: чтобы не произошло неконтролируемого насилия, реализации агрессивности, подобная энергия должна постоянно разряжаться (в наблюдениях за жестокими действиями, разрушении неодушевленных предметов, участии в спортивных состязаниях, достижении позиций доминирования, власти и пр.).

Есть теория, которая уподобляет агрессивность человека поведению животных и объясняет ее чисто биологически — как средство выжить в борьбе с другими существами, как средство защиты и утверждения себя, своей жизни через уничтожение или победу над соперником. Подобные положения содержатся в этологической теории агрессивности.

В этом смысле мужчина, будучи активным защитником своей и сородичей жизни, биологически запрограммирован на агрессивность. Таким образом, сторонники этологической теории рассматривают агрессивное поведение человека как спонтанную врожденную реакцию. Эта точка зрения нашла свое отражение в работах К. Лоренца. Согласно ему, природа человеческой агрессивности инстинктивна, как и механизм, запрещающий умерщвлять себе подобных. Но Лоренц допускает возможность ее регуляции и возлагает надежды на воспитание, усиление моральной ответственности людей за свое будущее. Вместе с тем другие приверженцы данной теории считают, что люди при всем своем желании не могут осуществлять контроль над своей агрессивностью, поэтому войны, убийства, стычки неизбежны и в конце концов человечество погибнет в ядерной войне.

Со временем самой популярной стала **теория фрустрации—агрессии**. Ее суть заключается в том, что всякая фрустрация создает внутреннее побуждение или мотив быть агрессивным (Д. Доллард).

Агрессивное поведение достаточно подробно изучалось бихевиористами, связавшими агрессию с фрустрацией. Под последней понимается эмоциональное состояние, возникающее в случае появления непреодолимых препятствий на пути к достижению желаемой цели. Это — невозможность удовлетворить потребности.

Следовательно, любая агрессия вызвана конкретной фрустрацией. Виды агрессии:

- ◆ прямая (брань, драка и т. п.) или косвенная (насмешка, критика);
- ◆ непосредственная (в текущее время) или отсроченная;
- ◆ направленная на другого человека или себя самого (обвинение себя, плач, самоубийство).

Фрустрации и агрессия возникают в результате социального сравнения: «Мне дали меньше, чем другим», «Меня любят меньше, чем других». Фрустрация способна накапливаться, усиливая и закрепляя агрессивность человека либо формируя у него комплекс неполноценности (это и есть агрессия против самого себя). В конечном счете это выплескивается вовсе не на виновника фрустрации (он

сильнее, благодаря ему она возникла), а на тех, кто слабее (хотя они фактически не виноваты), или тех, кого посчитали врагом.

► **Агрессия** — это однобокое, подпитываемое отрицательными эмоциями отражение реальности, приводящее к искаженному, необъективному, неверному пониманию действительности, к неадекватному поведению.

Часто анализ показывает, что агрессия преследовала какую-либо позитивную для человека цель, но выбранный способ поведения — неудачный, неадекватный — приводит к обострению конфликта и ухудшению ситуации. Чем сильнее фрустрация и невротичность личности, тем более и обостренное реализуется неадекватное агрессивное поведение.

В теорию фрустрации — агрессии Берковиц ввел три существенные поправки:

1. Фрустрация не обязательно реализуется в агрессивных действиях, но она стимулирует готовность к ним.
2. Даже при готовности к агрессии она не возникает без надлежащих условий.
3. Выход из фрустрации с помощью агрессивных действий воспитывает у человека привычку к подобным поступкам.

Более того, далеко не всякая агрессия провоцируется фрустрацией. Она может быть обусловлена, например, «позицией силы» и выражением властности.

Исследование условий, при которых фрустрация порождает агрессивные действия, показало, что влияние оказывают сходство/несходство агрессоров и жертвы, оправданность/неоправданность агрессивности, ее наличие как личностной характеристики. В настоящее время агрессию рассматривают как возможный, но вовсе не неизбежный выход из фрустрирующей ситуации (Розенцвейг).

Согласно теории социального научения, фрустрация и конфликт облегчают проявление агрессии, будучи необходимым, но не достаточным условием для ее возникновения. Чтобы проявилось агрессивное поведение, необходима predisposition к нему в подобных ситуациях. Она формируется и закрепляется через социальное научение — благодаря наблюдению за поведением окружающих, собственному удачному опыту агрессии. Таким образом, первостепенная роль в формировании predisposition к агрессии отводится социальному окружению. В настоящее время эта теория является доминирующей.

Наиболее известный сторонник данного подхода — Арнольд Басс. Он определяет фрустрацию как блокирование процесса желательного поведения, вводя понятие *атаки*. Это акт, предоставляющий организму враждебные стимулы. При этом атака вызывает сильную агрессивную реакцию, а фрустрация — слабую. Басс указал на ряд факторов, от которых зависит сила агрессивных привычек.

1. Частота и интенсивность случаев, когда человек испытал атаку, фрустрацию, раздражение. Люди, которые получали множество гневных стимулов, скорее прореагируют агрессивно, чем те, кто нечасто сталкивался с такими стимулами.
2. Неоднократное достижение успеха с помощью агрессии закрепляет соответствующие привычки. Успех бывает внутренним (резкое ослабление гнева, удовлетворенность) или внешним (устранение препятствия или достижение желаемой цели либо вознаграждения). Выработавшаяся привычка к агрессии, атаке делает невозможным различение ситуаций, когда агрессивное поведение необходимо; человек всегда склонен реагировать агрессивно.

3. Культурные и субкультурные нормы, усваиваемые человеком, облегчают развитие у него агрессивности (с детства смотрит мультики и фильмы, где присутствуют сцены агрессивного поведения, усваивает его нормы).
4. Влияние оказывает темперамент человека: импульсивность, интенсивность реакций, уровень активности провоцируют закрепление агрессивных форм поведения и формируют агрессивность как черту личности.
5. Стремление к самоуважению, к защите от группового давления, к независимости сначала вызывает тенденцию к непослушанию, а затем, при сопротивлении окружающих, провоцирует человека к проявлению агрессии.

Басс считает, что нужно различать виды агрессивного поведения. Классификация основана на дихотомиях. В результате выделяются физическая/вербальная, активная/пассивная, направленная/ненаправленная агрессия.

Цель физической — причинение боли или ущерба другому человеку. Оценить интенсивность агрессивного поведения возможно по вероятности того, что агрессия повлечет за собой ранение и насколько тяжелым оно может быть. Стреляющий в человека с близкого расстояния агрессивнее дающего ему пинка.

Вербальные агрессии тоже выступают как болезненные и оскорбительные — как известно, словом можно убить. К ним относятся:

- ◆ многочисленные отпирательства;
- ◆ отрицательные отзывы и критические замечания;
- ◆ выражение отрицательных эмоций, например недовольства (брани), затаенной обиды, недоверия, ненависти;
- ◆ высказывание мыслей и желаний агрессивного содержания типа: «Убить тебя надо» или проклятий;
- ◆ оскорбления;
- ◆ угрозы, принуждения и вымогательства;
- ◆ упреки и обвинения;
- ◆ ирония, издевки, обидные и оскорбительные шутки;
- ◆ крик, рев;
- ◆ агрессия в мечтах, фантазиях, выражается словами, мысленно, реже в рисунках.

Прямая агрессия непосредственно направлена против жертвы. Косвенная не предполагает присутствия первой: в ход идут клевета, отрицательные отзывы или агрессия вымещается против объектов, представляющих круг жертвы.

По мнению Басса, следует различать враждебность и агрессивность. Первая выражается чувством возмущения, обиды и подозрительности. Враждебно настроенный человек не обязательно бывает агрессивным, и наоборот.

Другой известный сторонник поведенческого подхода, А. Бандура, подчеркивал, что если человек с детства видит агрессивное поведение людей, особенно родителей, то в силу подражания он обучается аналогичным действиям. Исследования показали, что агрессивные мальчики воспитывались родителями, применявшими по отношению к ним физическое насилие. Такие дети могли вести себя покорно дома, но по отношению к ровесникам и посторонним людям проявляли большую агрессивность, чем их сверстники, у которых в семье была иная ситуация. Именно

поэтому ряд исследователей считают физическое наказание ребенка моделью агрессивного поведения, передаваемого взрослыми. Наказание эффективно только при соблюдении ряда условий, к коим причисляются позитивное отношение наказывающего к наказываемому и принятие наказываемым норм наказывающего.

Наконец, следует упомянуть последнюю по времени возникновения **теорию принуждающей силы**. Суть ее достаточно проста: физическое насилие (сила принуждения) используется для получения желаемого эффекта, когда исчерпаны (или отсутствуют) другие способы (сила убеждения).

В связи с этим Фишбах выделяет инструментальный вид агрессии. Это средство достижения какой-либо цели, при котором причинение ущерба — всего лишь способ воздействия. Враждебная агрессия, по мнению Фишбаха, доставляет ущерб жертве и ее можно рассматривать как агрессию ради агрессии.

Со счета, однако, не сбрасывается и роль биологических факторов в возникновении агрессивного поведения. Подкорковые структуры мозга, гипоталамус, лимбическая система опосредуют его, налагая свои ограничения на тип усваиваемых в процессе обучения агрессивных реакций. «Можно представить предельные случаи, когда поведение определяется только свойствами личности или только ситуацией: в первом случае это нечто специфически психопатологическое (агрессивный психопат), во втором — крайне автоматизированное поведение по типу “стимул—реакция”. Но, как правило, в промежуточных случаях поведение обусловлено как личностными, так и ситуационными факторами и, более того, является при этом результатом взаимовлияния индивидуальных предрасположенностей и особенностей актуальной ситуации» (А. Бандура).

К настоящему времени предложен целый ряд определений агрессии. Во-первых, под ней понимается мощная активность, стремление к самоутверждению, внутренняя сила, позволяющая человеку противостоять внешнему напору (Ф. Аллан). Во-вторых, под ней подразумевают враждебные действия и реакции, атаки, разрушения, проявление силы при попытке нанести вред или ущерб другому человеку, объекту или обществу (Х. Дельгадо).

Ученые различают агрессию (специфическую форму поведения) и агрессивность (психическое свойство личности).

Например, Басс определяет первую «как реакцию, как физическое действие или угрозу такого действия со стороны одного человека, которые уменьшают свободу или генетическую приспособленность другого человека, в результате чего организм другого человека получает болевые стимулы».

В настоящее время появляется все больше сторонников представления об агрессии как о мотивированных внешних действиях, нарушающих нормы и правила сосуществования, наносящих вред, причиняющих боль и страдания людям.

Не менее важно **рассматривать агрессию не только в качестве поведения, но также и психического состояния, выделяя познавательный, эмоциональный и волевой компоненты**. Первый — это понимание ситуации как угрожающей. Некоторые психологи, например Лазарус, считают основным возбудителем агрессии угрозу, полагая, что последняя вызывает стресс, а агрессия является реакцией на него. Но далеко не всякая угроза приводит к агрессии или провоцирует ее.

Важен и эмоциональный компонент. Будучи агрессивным, человек испытывает сильный гнев, ярость. Но не всегда происходит именно так, да и не всякий гнев подталкивает к агрессии. Эмоциональные переживания недоброжелательности,

злости, мстительности нередко сопровождают агрессивные действия, хотя не всегда ведут к ним.

Не менее выражен в последних и волевой компонент — целеустремленность, настойчивость, решимость, инициативность, смелость.

Агрессивность — свойство личности, заключающееся в готовности и предпочтении использования насильственных средств для реализации своих целей. Агрессия — проявление агрессивности в деструктивных действиях, направленных на нанесение вреда тому или иному лицу.

Степень агрессивности бывает различной — от едва заметной до максимальной. Вероятно, у гармонически развитой личности агрессивность должна присутствовать. Потребности индивидуального развития и общественной практики формируют в людях способность к устранению препятствий, а подчас и к физическому преодолению того, что противодействует этому процессу. Полное отсутствие агрессивности приводит к податливости, невозможности занимать активную жизненную позицию. Вместе с тем чрезмерное ее развитие (как акцентуация) начинает определять весь облик личности, превращая последнюю в конфликтную, не идущую на социальную кооперацию. В своем крайнем выражении она становится патологией (социальной и клинической): агрессия утрачивает рационально-избирательную направленность и превращается в привычный способ поведения, проявляясь в неоправданной враждебности, злобности, жестокости, негативизме.

Агрессивные проявления бывают:

- ◆ средством достижения определенной цели;
- ◆ способом психологической разрядки, замещения блокированной потребности;
- ◆ самоцелью;
- ◆ способом удовлетворения потребности в самореализации и самоутверждении.

Жестокость — свойство личности, заключающееся в безразличии к страданиям других людей или же в стремлении причинить таковые, и осознанные действия, направленные на доставление мучений, страданий другим людям, чтобы достичь определенной внешней цели или самоудовлетворения. Непреднамеренные, неосторожные действия (либо неосознанные), пусть даже они приводят к самым тяжелым последствиям, нельзя назвать жестокими. Природа жестокости определяется побуждениями субъекта, когда причинение страданий служит мотивом или целью поведения.

Агрессивность и жестокость — свойства личности — формируются преимущественно в детском и подростковом возрасте. Первоначально они возникают как конкретно-ситуативные явления, источник которых — внешние обстоятельства. Агрессивные, жестокие поступки малолетних детей еще не определяются внутренней логикой их характера, а обусловлены сиюминутными побуждениями без учета и понимания их нравственного значения. Однако в результате неоднократного повторения такого поведения, когда отсутствуют должная его оценка и корректирующие воздействия, оно постепенно становится устойчивым, не связывается более с конкретной ситуацией, в которой первоначально возникает, превращается в черту личности.

У агрессивных лиц еще в детском и подростковом возрасте формируется готовность воспринимать, оценивать объекты, ситуации, действия других людей как угрожающие или враждебные и поступать по отношению к ним в соответст-

вии с данной оценкой. Установочный характер подобного поведения проявляется в том, что оно регулируется не только на осознаваемом, но и на неосознаваемом уровне. Нередко жестокие, агрессивные действия не расцениваются человеком таковыми, а считаются естественными, морально оправданными (это обусловлено механизмами психологической защиты и самореабилитации).

Убийство или самоубийство, будучи формами агрессивности, — результат искаженного социального развития и неправильной психологической адаптации. Среди лиц, осужденных за насильственные преступления, практически все имели неблагоприятные условия жизни в детстве и подростковом возрасте. Нравственная и эмоциональная обстановка в большинстве семей, откуда вышли эти преступники, не обеспечивала ребенку ровного, спокойного воспитания, не позволяла сформироваться чувству защищенности и собственного достоинства, вере в жизненные перспективы. В таких семьях 30% отцов злоупотребляли алкоголем, серьезные ссоры между родителями отмечались в 85%, а в 40% скандалы сопровождались рукоприкладством. Такие дети в 7 раз чаще своих сверстников ощущали равнодушие по отношению к ним, понимали, что ими тяготятся; их почти вдвое чаще наказывали, 30% детей родители сильно избивали.

Во многих подобных семьях существовала противопоставленность группы «мать—ребенок» отцу. Мать, воспринимая ребенка своим союзником в психологической войне с отцом, оправдывала любое поведение сына, в том числе и агрессивное. Когда внутри семьи возникают два враждебных лагеря, детям легче усвоить навыки агрессивного поведения. Это обусловлено тем, что наблюдение за агрессией и испытание ее на себе сочетается с высокой степенью готовности к его использованию с незамедлительным вознаграждением в виде одобрения со стороны матери. Благородно выступая на стороне слабой женщины — матери, ограждая ее от притязаний пьяного отца, подросток имеет основания считать свои действия морально оправданными, что, естественно, упрочивает складывающийся стереотип насильственного поведения. Таким образом, существенная роль в формировании навыков насилия принадлежит эмоциональному конфликту родителей и рано возникающей между отцом и подростком враждебности.

В большинстве случаев родители, вырастившие и воспитавшие насильников, относятся к типу обвиняющих. Если это сочетается с равнодушием, аморальным поведением отца и матери и применением ими физической силы как в конфликтах между собой, так и в отношении ребенка, то в силу детского подражания и отсутствия иного жизненного опыта ребенок убеждается: добиться желаемого наиболее просто благодаря грубому физическому принуждению другого. Здесь закладываются отрицательные черты преступников, совершивших насилие, — вспыльчивость, злобность, мстительность, жестокость.

Дети из неблагоприятных семей менее подготовлены к систематическим школьным занятиям, более возбудимы, раздражительны, что усложняет им усвоение школьной программы, приводит к трудностям и неудачам в учебе. Но вместо помощи и в школе, и в семье они слышат обвинения в лени, тупости, нежелании учиться, их наказывают. 60% осужденных подростков отмечали, что именно плохая учеба в школе чаще всего вызывала ссоры в их семьях.

Отсутствие одобрения и помощи со стороны взрослых (родителей, учителей) в ведущей деятельности — учебе — приводит к тому, что важнейшие потребности ребенка этого возраста — в одобрении окружающих, самоуважении — начинают

блокироваться, постепенно создавая глубокий внутренний дискомфорт. Стремясь найти выход из подобного состояния, подростки пытаются компенсировать школьные проблемы бравадой, грубостью, нарушением порядка на уроках и переменах, драками. Таким образом, несостоятельность в учебе и отторжение от коллектива — еще одно крупное поражение на жизненном пути после первого, нанесенного родителями. Неудачи (фрустрации) объективно подталкивают к поиску других, доступных средств самоутверждения.

Образовавшийся в позитивной системе общения вакуум подросток пытается чем-то заполнить, он ищет и находит похожих на себя сверстников и в этой группе обретает общественный статус, получает возможность удовлетворить жизненно необходимую потребность в общении и признании. Если в неформальной подростковой группе насильственные действия обычны и подросток не только подвергался им, но и отвечал на них, он рискует закрепить поведенческие навыки агрессивности. Ссоры, драки между собой, применение физической силы при решении конфликтов с незнакомыми людьми укрепляют стереотип поведения, связанный с применением силы как средства разрешения споров.

Цель совместных действий в подростковых хулиганских группах — поиск спиртного, а также этическое и групповое самоутверждение в искусственно создаваемых рискованных ситуациях, своеобразная месть за личные неудачи, при этом жертвами оказываются наиболее беззащитные люди.

Нападению предшествует психологическая готовность совершить насилие, которую чаще других формируют лидеры, например, заявляя: «Надо кого-то избить». Замысел убийства до нападения обычно не обговаривается. Данный тип агрессивного поведения можно назвать охотой на беззащитных. Никакого повода не требуется, лишь одно условие непременно: уверенность в явном перевесе сил и в безнаказанности, поэтому нападения происходят в вечерние и ночные часы в людных местах, а жертвами оказываются одинокие люди.

Мотивы обогащения, личной мести, ревности и самозащиты, как правило, отсутствуют, с помощью насилия подросток обычно пытается решить проблему своего самоутверждения. В детстве и в школе его статус был крайне низким, а при поддержке подобных себе приятелей он впервые чувствует, что может заставить с собой считаться, хотя бы на время превращаясь в хозяина положения, утверждает свою значимость путем насилия или хулиганства.

Следовательно, хулиганство, агрессия представляют собой перенос конфликта, сложившегося в семье, ближайшем социальном окружении, в совершенно иную ситуацию: избиение прохожего на улице, дебош, нецензурная брань в адрес незнакомых людей. Перенос неразрешенных конфликтов в анонимную беззащитную среду неслучаен: именно в этих условиях подростки могут выплеснуть свою агрессивность и добиться самоутверждения с наибольшими шансами на ситуативный успех. Для части молодых преступников жестокое убийство, помимо всего прочего, повышает сексуальную самооценку, позволяет самоутвердиться в роли полноценного мужчины — это типично для изнасилований, особенно групповых, проявляется в убийстве мужчин, которых раздевают, намеренно бьют по половым органам и т. п.

Юность быстро проходит, а с ней и потребность самоутверждаться на улице в среде сверстников, поэтому пик агрессивных уголовных действий, направленных на различное анонимное окружение (незнакомых людей), приходится на

возрастную группу «молодые взрослые» и резко падает после 24 лет. Этот канал агрессивности истощает себя, так как постепенно распадаются неформальные молодежные группировки, а у их участников появляются другие межличностные связи, прежде всего ориентированные на собственную семью. Для части молодых людей появление своей семьи становится мощным антикриминогенным фактором, в конце концов выправляющим возникшие в детстве и юности деформации. Но у многих семья, напротив, — зона проявления агрессивности и раздражения.

Известно, что подавляющее число тяжких преступлений против личности совершается в сфере семейно-бытовых отношений: как свидетельствует уголовная статистика, по этой причине происходит 70% умышленных убийств, из них, в свою очередь, 38% совершается против родственников, а 62% — против супругов.

Отвечая на вопрос, почему семья столь часто становится основным каналом реализации агрессивных действий, обозначим четыре ведущие причины этого.

1. Опыт жизненных неудач в раннем детстве, в учебе и профессиональном становлении требует поиска новых сфер самоутверждения, способных «перекрыть» поражения, компенсировать их. Таким образом, ожидания, связанные с созданием собственной семьи, в этом случае изначально завышены.
2. Выбор супруга, как правило, осуществляется из лиц определенного круга, а значит, не может кардинально изменить ни образа жизни вступающих в брак, ни нравственно-психологического климата в семье, ни характера будущих конфликтов.
3. Члены собственной семьи являются наиболее уязвимым объектом для насильственных посягательств, поскольку она закрыта от многих форм социального контроля извне.
4. Частота, длительность и непрерывность внутрисемейных конфликтов нагнетают напряженность годами, иногда десятилетиями, отсюда острые, опасные формы их разрешения.

Поводом для криминальных конфликтов со стороны мужей служили упреки женам в аморальности и отказе продолжать совместную жизнь, а со стороны жен — упреки мужьям в растрате заработанных денег, грубости, пьянстве и побоях. Ревность как мотив преступления указывают в 78% случаев, но в половине из них факт измены не подтверждается при судебном расследовании. Создается впечатление, что многие мужья скорее решатся объяснить охлаждение жены наличием любовника, нежели признать, что причина разлада кроется в них самих — в их невнимательности, пьянстве, рукоприкладстве, сексуальной грубости. Жена оказывается виновной во всех бедах, и на ней вымещается зло. Это тем более естественно, что инициаторами конфликтов между супругами вдвое чаще выступают жены.

Насилие как способ воздействия на жену в неблагополучных семьях стало хорошо освоенным средством. Им завершаются попытки разрешить конфликты иными способами (убеждениями, уговорами, угрозами). Когда данные способы не помогают, начинается крайняя фаза конфликта — физическое насилие. В нем также имеются свои стадии, и то, насколько быстро происходит эскалация агрессии, существенно зависит от прежнего опыта личности, который в данной ситуации актуализируется. Специфическая роль супругов состоит в превращении насильственных навыков поведения в повседневные, привычные, обыденные действия.

Их первоначальная неэффективность толкает к более опасным поступкам: вначале бьют только кулаками, затем — всем, что попадет под руку.

Супружеские конфликты и умышленные убийства наглядно подтверждают тезис «насилие — оружие слабых». Здесь имеется в виду социальная ущербность личности. В самом деле, как утвердить свое положение мужа, отца и главы семьи мужчине, если примером личного поведения он служить не может, силой убеждения не обладает, обеспечить семье материальное благополучие не в состоянии (его карьера складывается неудачно), личную мужскую привлекательность утратил? Остается только перевес физической силы; физической агрессией достигаются смирение жертвы и самоутверждение. С падением последней опоры — семьи — нередко утрачивается смысл жизни, поэтому суицидальные попытки вслед за убийством предпринимали 30% преступников.

Особый интерес представляет агрессия взрослых людей, направленная против своих родителей. Это логически вытекает из семейного неблагополучия, будучи своеобразным продолжением конфликта с родителями, обозначившегося в детстве. Однако новая ситуация все меняет местами. Чем острее ощущается ребенком неблагополучие в семье, тем вероятнее, что, став взрослым, он направит агрессию на родителей. Такое случается особенно часто, если они вынужденно проживают вместе с теми, пьют спиртное или когда каждая из сторон стремится диктовать свои условия.

Если потерпевшая — женщина, она прибегает к оскорблениям, бытовым притеснениям, иногда провоцирует насилие, а преступник избивает ее. Если же потерпевшим оказался мужчина, то конфликты выливаются в драки. Все равно исход предрешен физическим превосходством более молодых над пожилыми и престарелыми. В итоге замыкается круг: воспитанный в неблагополучной, конфликтующей семье, не нашедший места в жизни и не сумевший создать собственную благополучную семью, получивший личные навыки насилия в неформальных группировках, субъект возвращается к родителям, ибо ему некуда деваться, и тогда криминальные агрессивные действия против родственников становятся следствием фактического распада группы «родители — взрослые дети».

Пребывание в местах лишения свободы, как правило, углубляет в характере осужденных агрессивность, озлобленность, подозрительность, формирует в их сознании образ агрессивной среды. Агрессия (в субъективной оценке преступников) должна упредить встречное посягательство и предотвратить его. Места лишения свободы воздействуют на личность осужденного так, что повышается вероятность агрессивно-насильственных действий с его стороны.

Наученный опытом давать постоянный отпор и защищаться от посягательств в преступной среде, он невольно переносит свои установки на свободу, отсюда неадекватность его реакций, повышенная враждебность и агрессивность при незначительных признаках реальной или мнимой опасности, при любых конфликтах, что может приводить к новым преступлениям и убийствам. Фактически 30% от всего количества осужденных за умышленные убийства ранее уже были судимы и отбывали наказание в местах лишения свободы.

Проследив типичное развитие агрессивности, реализованной в крайней степени (умышленное убийство), мы видим, что много различных социальных, семейных факторов усиливают ее природный уровень, который изначально, по био-

логическим причинам (особую роль играет мужской гормон тестостерон), выше у мужчин, чем у женщин.

Преступники, совершившие насилие, обладают, как правило, внутренне скрытым чувством собственной ущербности. Оно толкает их через агрессию повышать уровень самоуважения, выражать явно завышенное чувство собственного достоинства, стремиться к самоутверждению любой ценой (через унижение или уничтожение других). Это происходит при негативном отношении к общественным, этическим нормам и требованиям общества, а также при равнодушии к собственному будущему, отсутствии жизненных планов, повышенной эмоциональной импульсивности.

Среди таких преступников есть группа лиц, называемых агрессивными психопатами, чье антисоциальное поведение связано с определенными дисфункциями мозга, с недостаточно сформированной системой внутренних регуляторов поведения, с дефектным сознанием. В результате этого им свойственна импульсивная психопатическая агрессия, отличительными признаками которой являются:

1. Невозможность сдерживать первое импульсивное побуждение, поскольку нарушены процессы саморегуляции.
2. Невозможность представить последствия своих действий.
3. Предельно ограниченный (обычно — кулачный) набор средств разрешения межличностных конфликтов в сочетании с повышенной жестокостью.
4. Невосприимчивость к наказанию, т. е. применение к данной группе преступников карательных санкций дает обратный эффект, вызывает вспышку агрессивности.

Агрессивные психопаты часто совершают убийства, причем особо жестокие, незнакомых людей, детей без всякого повода. Это самый крайний вариант мужской агрессивности — бессмысленной и импульсивной.

Таким образом, агрессивность человека неоднородна, степень ее различна — от минимальной до максимальной, неодинаковы ее модальность и назначение. Выделяется ряд параметров агрессивности различной модальности, которые отличаются:

- ◆ интенсивностью агрессии, ее жестокостью;
- ◆ направленностью на конкретное лицо либо вообще на всех людей;
- ◆ ситуативностью или устойчивостью агрессивных тенденций личности.

Условно можно выделить следующие **виды агрессивности**:

1. **Антиагрессивность.** Негативное отношение к любым агрессивным проявлениям; человек всегда старается примириться с другими людьми, считает для себя невозможным бить слабого, женщину, детей, калеку; в случае конфликта считает, что лучше уйти, стерпеть или обратиться в милицию, обороняется лишь при явном физическом нападении.
2. **Интринсивная, или условно-агрессивная.** Она мотивируется удовлетворением, получаемым от выполнения условно-агрессивной деятельности (игры, борьба, соревнования), и не имеет цели причинить вред. Спорт — социально приемлемая форма проявления агрессии, своеобразная ее разрядка, а также способ

самоутверждения, повышения социального статуса и получения материальных благ (для профессиональных спортсменов).

3. **Недифференцированная.** Это слабое агрессивное проявление, выражающееся в раздражительности и скандалах по любому поводу и с самыми различными людьми, во вспыльчивости, резкости, грубости. Такие люди могут прибегнуть и к физической агрессии и даже совершить преступления на семейно-бытовой почве.
4. **Локальная, или импульсивная.** Агрессия проявляется как непосредственная реакция на конфликт, человек словесно оскорбляет противника (вербальная агрессия), но допускает и возможность применения насилия и т. п. Степень общего раздражения меньше, чем в предыдущем случае.
5. **Условная, или инструментальная.** Связана с самоутверждением; пример ее — мальчишеская возня.
6. **Враждебная.** Устойчивые эмоции злости, ненависти, зависти; человек свою враждебность проявляет открыто, но не стремится к столкновению. Реальная физическая агрессия может активно и не проявляться. Ненависть бывает направлена как на конкретных лиц, так и на посторонних людей. Возникает желание унижить другого человека, к которому ощущается презрение и ненависть, чтобы добиться уважения окружающих. В драке подобный тип хладнокровен, в случае победы вспоминает ее с удовольствием. Свою агрессию может вначале сдерживать, а потом мстит (разными способами: клеветой, интригами, физически). В случае перевеса сил и безнаказанности способен пойти на убийство. К людям относится враждебно.
7. **Инструментальная.** К ней прибегают, чтобы достичь какой-либо значимой цели.
8. **Жестокая.** Насилие и агрессия выступают самоцелью; агрессивные действия всегда неадекватны, отличаются излишней, максимальной жестокостью и особой злостью. Для ее проявления достаточно незначительного повода. Преступления совершаются с исключительной жестокостью.
9. **Психопатическая.** Жестокая и часто бессмысленная, повторяющаяся агрессия (так ведут себя агрессивный психопат, маньяк-убийца).
10. **Групповая солидарность.** Агрессия или даже убийство совершаются из-за стремления следовать традициям группы, утвердиться в ее глазах, получить одобрение, показать свою силу, решительность, бесстрашие. Этот вид агрессии часто проявляется среди подростков. Военная агрессия (действия военнослужащих в боевых условиях, убийство врага) является социально признанной и одобряемой формой, связанной с групповой (или национальной) солидарностью. В ней реализуются социальные традиции защиты отечества или иных идей, например демократии, правопорядка и т. п.
11. **Сексуальная.** Диапазон ее проявления широк — от сексуальной грубости до изнасилования или сексуального издевательства и убийства. Фрейд писал, что в сексуальности большинства мужчин есть агрессивность, желание подчинить, поэтому садизм — всего лишь обособление и гипертрофия подобного компонента.

Связь секса и агрессии подтверждается и экспериментально. Эндокринологи констатировали, что агрессивное поведение самцов и их сексуальная активность обусловлены влиянием одних и тех же гормонов — андрогенов, а психологи выявили, что выраженные элементы агрессивности присутствуют в эротических фантазиях, а отчасти и в сексуальном поведении мужчин. Вместе с тем и подавление сексуальных влечений, неудовлетворенность усиливают раздражение и порождают агрессивные импульсы. Подобным же образом отказ женщины удовлетворить сексуальное желание мужчины вызывает у того агрессию.

Условная агрессия и половое возбуждение, по-видимому, взаимодействуют у людей аналогично тому, как это отмечается у некоторых животных, взаимно усиливая друг друга. Например, у мальчиков-подростков эрекция часто возникает во время возни, силовой борьбы, но никогда — в настоящей драке. Любвиная игра, когда мужчина как бы охотится за женщиной, преодолевая ее кажущееся сопротивление, возбуждает его, т. е. условный «насилыник» выступает и как соблазнитель. Но есть группа мужчин, которые могут испытывают сексуальное возбуждение и удовольствие только в случае действительной агрессии, насилия, избиения, унижения женщины. Подобная патологическая сексуальность часто превращается в садизм, приводит к убийству.

Для диагностики уровня агрессивности следует воспользоваться опросником Басса—Дарки.

Контрольные вопросы

1. Чем различаются диспозиционный и типологический подходы к личности?
2. Что такое социальный характер? Какие его классификации вам известны?
3. Каковы критерии психоаналитической типологии индивидуальных характеров?
4. Какие акцентуации характера встречаются у людей и какие есть у вас лично?
5. Что такое самооценка, уровень притязаний, фрустрация, невроз? Есть ли между ними какая-то связь?
6. Кем вы являетесь — кинестетической или визуальной личностью, экстерналом или интерналом? Что это значит?
7. Каковы закономерности и уровни совместимости между людьми?
8. Какие взаимоотношения складываются между представителями различных психосоциотипов? К какому из этих типов относитесь вы?
9. Какие потребности и мотивы присущи людям? Свойственна ли вам мотивация добиваться достижений?
10. Какое поведение — агрессивное или уверенное — реализовать легче? Какие факторы обуславливают различные виды агрессивности?
11. Что такое инстинктопатия?
12. Какие клинические типологии личности вам известны?
13. Какие психические состояния характерны для людей и для вас лично?
14. Чем различаются темперамент, характер, психосоциотип?

15. Какова структура сознания и самосознания личности?
16. Какие теории эмоций вам известны? Каковы эмоциональные состояния личности?

Укажите правильные варианты ответов:

1. Совокупность устойчивых свойств, выражающих отношение человека к себе, к другим людям, к вещам называют:
 - 1) темперамент;
 - 2) уровень притязаний;
 - 3) характер;
 - 4) система.
2. Преувеличенное развитие одних свойств характера в ущерб другим, приводящее к появлению однотипных конфликтов, называют:
 - 1) стресс;
 - 2) фрустрация;
 - 3) акцентуация;
 - 4) психопатия.
3. Психосоциотип — это:
 - 1) приобретенные, устойчивые свойства характера;
 - 2) особенности темперамента;
 - 3) врожденная психологическая структура, определяющая особенности информационного обмена человека со средой;
 - 4) врожденное предпочтение, склонность человека опираться главным образом на свои реальные ощущения или интуицию, на эмоции или логическое мышление, ориентироваться на внешний мир, общение или быть углубленным в свой внутренний.
4. Человек-интернал всю ответственность за происходящее с ним перекладывает на:
 - 1) других людей;
 - 2) сложившуюся ситуацию, внешние обстоятельства;
 - 3) себя;
 - 4) судьбу или Бога.
5. Легче управлять поведением человека:
 - 1) интернала;
 - 2) экстернала.

Заполните пропуски

1. Темперамент выражает ..., а не содержательные характеристики человека, обуславливает ... реакций, степень ... возбудимости, особенности ... к окружающей среде.
2. Согласно ... теории, темперамент зависит от телосложения; выделяют 4 типа: ..., ..., ..., ...
3. ... характеризует степень трудности целей, которые ставит перед собой человек.
4. Если возбуждение преобладает над торможением, такую нервную систему называют ...; она свойственна людям с ... темпераментом.

5. ... — это эмоциональное состояние, возникающее в случае непреодолимых для достижения желаемой цели препятствий. Возможны две формы его проявления: ... и
6. Врожденные особенности поведения обуславливает ..., а приобретенные качества представляют собой
7. Структура индивидуальных отличий личности включает в себя 4 основных подструктуры: биологически обусловленная подструктура (т. е. ...); подструктура индивидуальных особенностей ... (зависит и от врожденных свойств, и от ...); социально обусловленные подструктуры «индивидуально приобретенного ...» и ... (формируется под влиянием воспитания).
8. Самооценка, т. е. ..., может быть ..., ... и
9. Закрепление в характере человека агрессивных качеств или склонности к самообвинению, «комплексу ...» происходит в результате того, что человек зафиксирован на
10. «Зелен виноград» — это ... той цели, к которой стремился человек; данный способ помогает человеку
11. ... — это переживаемое человеком состояние нужды в чем-либо.
12. Выделяют 4 динамики выживания:
 - 1) стремление к выживанию ради самого себя;
 - 2) выживание благодаря ... и рождению, ...;
 - 3) стремление к выживанию ...;
 - 4) стремление к выживанию всего
13. Потребности человека делятся на витальные (...), приобретенные (...) и духовные (...).
14. К осознанным мотивам относят: ... и ..., а к бессознательным — ..., гипнотические внушения, ...
15. Укажите, какая теория и какой ученый отстаивают данное понимание эмоций:
 - 1) Эмоции — продукт эволюции, способствуют сохранению организма ... (Симонов).
 - 2) Эмоции — обобщенная оценка ситуации, возможностей удовлетворения потребности ... (Джеймс).
 - 3) Эмоции осуществляют энергетическую мобилизацию организма ... (Анохин).
 - 4) Эмоции — это сумма органических процессов ... (Гельгорн).
16. Сильное, бурное, кратковременное эмоциональное переживание — ..., а ... отражают устойчивое отношение к каким-либо объектам.
17. Стенические эмоциональные состояния ... жизнедеятельность человека, а ... состояния ... жизнедеятельность.
18. ... — неспецифический ответ организма на любую трудную и напряженную ситуацию, эмоциональную и психическую перегрузку.
19. Структура сознания человека включает слои: ... сознание, рефлексивное сознание и

20. Мир производственной практической деятельности человека и мир культурных символов отражается на ... слое сознания, а мир идей, понятий, научных знаний и мир переживаний, эмоций отражается на ... слое сознания.
21. Обобщенное ... окружающего мира, формирование ... к миру, людям, формирование переживаний как единства мыслей, образов и... ..., регуляция деятельности и поведения, ... (осознание своего внутреннего опыта, своего мышления) — основные свойства человеческого сознания.
22. Самосознание включает: ... (интеллектуальный аспект познания себя) и ... (эмоциональное отношение к самому себе).
23. Структура самосознания включает 4 уровня:
 - 1) чувственный (самоощущение процессов в организме и собственных ..., переживаний);
 - 2) личностный (осознание себя как деятельной ...);
 - 3) ... уровень (осознание собственных мыслительных процессов, самонаблюдение, самоанализ и ...);
 - 4) деятельный (самоконтроль, самоорганизация, ..., самокритика).

Рекомендуемая литература

- Алексеева А. А., Громова Л. А. Психогеометрия для менеджеров. — Л., 1991.
- Александровский Ю. А. Пограничные психические расстройства. — М., 1997.
- Бороздина А. В. Психология характера. Исторический очерк. — М., 1997.
- Букалов А. В., Бойко А. Г. Соционика: тайна человеческих отношений и биоэнергетика. — Киев, 1992.
- Бурлачук Л. Ф., Коржова Е. Ю. Психология жизненных ситуаций. — М., 1998.
- Бэрн Р., Ричардсон Д. Агрессия. — СПб., 1997.
- Варламов К. И., Кирпичев В. С. Личная тектология (самоменеджмент). — М., 1993.
- Гарбузов В. И. Практическая психотерапия. — СПб., 1994.
- Делакур Ж. Б. Большой словарь характеров. — Ростов н/Д, 1997.
- Елисеев О. П. Конструктивная типология и психодиагностика. — Псков, 1994.
- Еникеева Д. Плохой характер или невроз. — М., 1997.
- Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. — СПб., 2001.
- Корнилова Т. В. Диагностика мотивации и готовности к риску. — М., 1997.
- Крутных А. И. Психологические проявления и структура темперамента. — М., 1992.
- Кляйн М. Зависть и благодарность: исследование бессознательных источников. — СПб., 1997.
- Леонтьев Д. А. Очерк психологии личности. — М., 1997.
- Леонгард К. Акцентуированные личности. — Киев, 1980.
- Линдеман Х. Аутогенная тренировка. Путь к восстановлению здоровья и работоспособности. — М., 1980.
- Мясищев В. Н. Психология отношений. — М., 1996.
- Невроз и развитие личности. — М., 1997.
- Норакидзе В. Г. Методы исследования характера личности. — Тбилиси, 1975.

Паренс Г. Агрессия наших детей. — М., 1997.

Практикум по психодиагностике: Психодиагностика мотивации и саморегуляции. — М., 1990.

Психология личности в трудах отечественных психологов. — СПб., 2001.

Психология личности в трудах зарубежных психологов. — СПб., 2001.

Психология и психоанализ характера. — Саратов, 1997.

Психические состояния / Сост. Л. В. Куликов. — СПб., 2000.

Седых Р. К. Информационный психоанализ. Соционика как метапсихология. — М., 1994.

Собчик Л. Н. Характер и судьба. — М., 1996.

Тайна характера: Чтение характера по лицу. — Харьков, 1997.

Тайна характера: Психологические типы. — Харьков, 1997.

Филатова Е. С. Соционика для вас. — Новосибирск, 1993.

Фейдимен Дж., Фрейгер Р. Личность и личностный рост. — М., 1992. — Вып. 1–3.

Шостром Э. Человеческий выбор — манипуляция или актуализация. — М., 1989.

Якобсон П. М. Психология чувств и мотивация. — М., 1998.

Глава 7

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФЕНОМЕНЫ

Человек — социальное существо, его жизнь и развитие невозможны вне общения и взаимодействия с другими людьми. Социальная психология и изучает, как люди общаются и взаимодействуют друг с другом, что они думают друг о друге, как влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Она выявляет также, каким образом социальные условия влияют на поведение людей.

Психология взаимодействия людей

В качестве единицы анализа в социальной психологии рассматривается ситуация взаимодействия двух и более людей. Это — взаимонаправленные действия индивидов. Они могут быть рассмотрены как совокупность способов, применяемых человеком для достижения определенных целей, практических задач или для реализации ценностей.

Питирим Сорокин предостерегает: «Если бы кто-нибудь предпринял анализ взаимного поведения членов какой-нибудь социальной группы, совершенно игнорируя психические процессы, происходящие в психике каждого члена при том или ином поступке, и описывая только внешние формы актов поведения, то вся социальная жизнь ускользнула бы целиком из-под анализа».

Социальное взаимодействие анализируется на двух уровнях: микро и макро. Взаимодействие людей друг с другом, в парах, в малых группах или межличностная интеракция — явления микроуровня. Макровзаимодействие связано с крупными общественными структурами, основными институтами общества: религией, семьей, экономикой.

Социальная жизнь возникает и развивается, потому что существует взаимозависимость людей, создающая предпосылки взаимодействия их друг с другом.

Социальная связь — это зависимость людей, реализованная через социальное действие, осуществляемое с ориентацией на других, в ожидании соответствующего ответного действия партнера. В ней выделяются:

- ◆ *субъекты связи* (их может быть двое или тысячи людей);
- ◆ *предмет связи* (по поводу чего осуществляется связь);
- ◆ *механизм регулирования взаимоотношений*.

Прекращение связи происходит при изменении или утрате ее предмета или если участники не согласны с принципами ее регулирования. Социальная связь выступает как:

- ◆ **социальный контакт** (связь между людьми поверхностна, мимолетна, партнер может быть легко заменен другим);
- ◆ **взаимодействие** (систематические, регулярные действия партнеров, взаимонаправленные, имеющие целью вызвать вполне определенную ответную реакцию со стороны другого, причем она порождает новую реакцию воздействующего).

Социальные отношения — это устойчивая, возобновляющаяся система взаимодействия между партнерами.

П. Сорокин подчеркивал, что «психическое и социальное взаимодействие (обмен представлениями, чувствами, желаниями, переживаниями) возможно: при наличии психики, органов чувств (чтобы узнать переживания и мысли другого человека, мы должны видеть выражение его лица, глаза, слышать его голос, смех, слова); если взаимодействующие люди одинаковым образом выражают одни и те же психические переживания, одинаково понимают сами символы, объективирующие душевные состояния».

Ситуация контакта двух и более людей принимает различные формы:

1. Простое сопresутствие.
2. Обмен информацией.
3. Совместная деятельность.
4. Равная обоюдная или асимметричная активность, причем она бывает разного типа:
 - 1) социальное влияние;
 - 2) сотрудничество;
 - 3) соперничество;
 - 4) манипуляция;
 - 5) конфликт и др.

Теории межличностного взаимодействия

Что определяет, вступят ли люди в контакт друг с другом или нет, продолжат его или прервут?

Существует несколько теорий межличностного взаимодействия (табл. 7.1):

- ◆ теория обмена (Дж. Хоманс, П. Блау);
- ◆ теория символического интеракционизма (Дж. Мид, Г. Блумер);
- ◆ теория управления впечатлениями (Э. Гоффман);
- ◆ психоаналитическая теория (З. Фрейд) и др.

Межличностные взаимодействия

Зависимость людей друг от друга как проблема человеческих взаимоотношений составляет ядро существования человека. У каждого из нас есть сильнейшая потребность вступить с другими людьми в продолжительные тесные взаимоотношения, гарантирующие позитивные переживания и результаты.

Она обусловлена биологическими и социальными причинами и способствует выживанию человека. Наши предки были связаны круговой порукой, обеспечивающей сохранение группы: и на охоте, и при возведении жилищ десять пар рук

Таблица 7.1

Теории межличностного взаимодействия

Теория обмена (Хоманс, Дойч, Блау, Тиббо)	Теория символического взаимодействия (Мид)	Теория аттракции
А) Люди взаимодействуют, обмениваясь друг с другом информацией, какими-то благами. Если человек получает нужные блага от взаимодействия, то контакт продолжается. Б) Человек стремится к «максимальному выигрышу» (сумма благ должна превышать сумму издержек, причем так, чтобы другой человек не извлек больше пользы, чем вы). В) Закон агрессии: если человек не получает вознаграждения, на которое рассчитывал, то агрессия становится для него более ценной, чем взаимодействии. Г) «Закон насыщения»: чем чаще человек получал некое вознаграждение, тем менее ценным будет для него повторение этой награды. Д) «Принцип наименьшего интереса»: человек, который менее заинтересован в том, чтобы данная социальная ситуация обмена и общения была проделана, обладает большей способностью диктовать свои условия обмена, получает власть. Е) «Принцип монополии»: если человек обладает монопольным правом на некое вознаграждение, которое хотят получить другие участники обмена, то он навязывает им свою волю (отношения власти). Ж) Люди стремятся к симметричному обмену, чтобы награды участников были пропорциональны затратам.	А) Люди наблюдают, осмысливают намерения друг друга, ставят себя на место другого человека, приспосабливают свое поведение к ожиданиям и действиям других людей. Б) Люди реализуют социальные ожидания — «инспектации» друг друга, нормы поведения, права и обязанности своей социальной роли. В) Человек реализует социальные роли через «подражание» (в детстве), «исполнение» и «выбор» тех ролей и групп, где этого человека ценят.	А) Люди взаимодействуют друг с другом, если испытывают взаимную симпатию, расположение, аттракцию. Б) Симпатия возникает, если существует ряд условий: - контакты часты; - очевидна физическая привлекательность; - один равен другому по привлекательности, интеллекту, статусу; - заметно сходство интересов, мнений; есть общность происхождения; - для продолжения отношений важно взаимодополнение; - нам нравятся те, кому нравимся мы; - нравятся те, кто доброжелателен и внимателен к нам, понимает нас; есть сексуальное влечение.

Теория этнометодологии (Гарфинкель)	Психоаналитические теории	Теория драматургического подхода (Гофман)
А) Взаимодействие людей регулируется законами, нормами, правилами, ценностями — это центр социального взаимодействия. Б) Люди сами стремятся к установлению согласия, каких-то правил.	А) При взаимодействии людей воспроизводятся их детский опыт (подчиняются лидерам группы, подобно тому как подчинялись в детстве отцу; конфликтуют с людьми, если в детстве протестовали против родителей).	А) Люди, как актеры, разыгрывают роли, хотят произвести хорошее впечатление на других, скрывают свои недостатки. Взаимодействие людей — это театральная пьеса.
Балансные теории (Хайде, Ньюком)	Трансакционная теория (Э. Берн)	Теория конфликтов (Парк, Рекс)
А) Взаимодействие людей зависит от того, насколько сбалансированы их мнения, установки по отношению к друг к другу и третьим объектам (предметам, людям). Б) Продолжение отношений при сбалансированности мнений людей: «Друзья моих друзей — мои друзья»; «Враги моих врагов — мои друзья». В) Возможен разрыв отношений между людьми при диссонансе их мнений (например, «муж любит свой автомобиль, его жена не любит автомобиль» = диссонанс, который может привести к непониманию, охлаждению и разрыву отношений).	А) Взаимодействие людей зависит от психологических позиций, занимаемых ими в процессе общения. Б) Человек может занимать позицию Взрослого, Родителя либо Ребенка в той или иной ситуации взаимодействия. В) Различные формы взаимодействия людей характеризуются специфическими позициями участников. Г) Выделяют формы взаимодействия: ритуалы, операции, времяпровождение, игры, манипуляции, уход, соревнование, конфликт.	А) Движущая сила развития взаимодействия людей — это конкуренция, которая может привести к конфликту. Конкуренция, соревнование — конфликт — приспособление — ассимиляция (угасание конфликта, трансформация личностей под влиянием тесных контактов). Б) Причины конфликтов: наличие противоречивых интересов и целей, мнений людей.

лучше одной. Социальные взаимосвязи между детьми и воспитывающими их взрослыми также повышают жизнеспособность и первых, и вторых. Найдя родственную «душу», поддерживающего нас человека, которому можно довериться, мы чувствуем себя счастливыми, защищенными, жизнестойкими. Потеряв родственную душу, люди испытывают ревность, одиночество, отчаяние, боль, гнев, бездельность, замыкаются в себе.

Человек — это общественное, социальное существо, живущее в условиях взаимодействия и общения с другими людьми.

Единица взаимодействия называется **транзакцией**. Эрик Берн писал:

Люди, находясь вместе в одной группе, неизбежно заговаривают друг с другом или покажут свою осведомленность о присутствии друг друга. Человек, к которому обращен транзакционный стимул, в ответ что-то скажет или сделает. Мы называем этот ответ транзакционной реакцией. Транзакция считается дополнительной, если стимул влечет ожидаемую реакцию.

Этот психолог выделяет позиции *Родитель*, *Взрослый*, *Ребенок*, которые создают реальный процесс взаимодействия. Позиция Родителя предполагает склонность к доминированию, конкуренции, к проявлению власти и чувства высокой самооценности, к поучению и критическому осуждению. Позиция Взрослого — склонность к равноправному сотрудничеству, признанию за собой и другими равных прав и ответственности за исход взаимодействия. Позиция Ребенка — это склонность к подчинению, к поиску поддержки и защиты («послушный ребенок») либо к эмоциональному импульсивному протесту, бунту, непредсказуемым капризам («бунтующий ребенок»).

Можно выделить разнообразные **формы межличностного взаимодействия**: привязанность, дружба, любовь, соревнование, уход, времяпрепровождение, операция, игра, социальное влияние, подчинение, конфликты, ритуальное взаимодействие и др. Они характеризуются специфическими позициями.

Одна из распространенных форм — **ритуальное взаимодействие**, которое строится по определенным правилам, символически выражая реальные социальные отношения и статус человека в группе и обществе. Ритуал выступает как специальная форма взаимодействия, придуманная людьми для удовлетворения потребности в признании. В этом случае доминируют отношения «Родитель—Родитель». Благодаря такому взаимодействию обнаруживается ценность группы, люди выражают то, что их наиболее затрагивает, составляет их социальные ценностные ориентации.

Английский ученый Виктор Тэрнер, рассматривая ритуалы и обряды, понимает их как предписанное формальное поведение, как «систему верований и действий, исполняемых особой культовой ассоциацией». Они важны для поддержания преемственности между различными поколениями в той или иной организации, для сохранения традиций и передачи накопленного опыта через символы.

Ритуальное взаимодействие — это и своеобразный праздник, оказывающий глубокое эмоциональное воздействие на людей, и мощное средство, поддерживающее стабильность, прочность, преемственность социальных связей, механизм сплочения людей, повышающий их солидарность. Ритуалы, обряды, обычаи способны запечатлеваться на подсознательном уровне, обеспечивая глубокое проникновение определенных ценностей в групповое и индивидуальное сознание, в родовую и личную память.

Человечество выработало множество обычаев: религиозные обряды, дворцовые церемонии, дипломатические рауты, военные ритуалы, светские обычаи, праздники и похороны. К ритуалам относятся многочисленные нормы поведения: прием гостей, приветствие знакомых, обращение к незнакомым и пр.

► **Ритуал** — это жестко фиксированная последовательность транзакций, причем они производятся с позиции Родителя и обращены к позиции Родителя же, позволяя людям почувствовать себя признанными.

Если потребность человека в признании не реализуется, то начинает развиваться агрессивное поведение. Ритуал как раз и призван снять эту агрессию, удовлетворить потребность быть признанным хотя бы минимально.

При другом виде взаимодействий — **операциях** — транзакция осуществляется с позиций «Взрослый—Взрослый». С ним мы встречаемся ежедневно: на работе, учебе, когда готовим пищу, ремонтируем квартиру и пр. Успешно проведя операцию, человек утверждает себя в своей компетентности и получает подтверждение окружающих.

Трудовое взаимодействие, распределение и выполнение профессиональных, семейных функций, умелое и эффективное осуществление этих обязанностей — вот те операции, которые заполняют жизнь людей.

Соревнование — форма социального взаимодействия, когда имеется четкая цель, которой необходимо достичь, а все действия различных людей соотнесены с учетом этой цели так, что они не конфликтуют. При этом и человек не вступает в конфликт с самим собой, придерживаясь установки другого игрока команды, хотя ему присуще желание добиться лучших результатов, чем у других членов команды. Поскольку человек принимает установки других людей и позволяет определять, что он совершит в соответствии с какой-то общей целью, постольку он становится органическим членом своей группы, общества, принимая его мораль и становясь значимым его членом.

В ряде случаев, находясь с другими людьми в одном помещении и выполняя вроде бы совместную деятельность, человек мысленно пребывает в совершенно ином месте, беседует с воображаемыми собеседниками, мечтает о своем. Такое специфическое взаимодействие называют **уходом**. Это обычная и естественная форма взаимодействия, но все же чаще к ней прибегают люди, имеющие проблемы с межличностным взаимодействием. Если у человека не остается других форм взаимодействия, кроме ухода, то это уже патология — психоз.

Следующий тип одобряемых фиксированных взаимодействий — **времяпрепровождение**, обеспечивающее хотя бы некоторые приятные ощущения, знаки внимания со стороны партнеров.

► **Времяпрепровождение** — фиксированная форма транзакций, призванная удовлетворять потребность людей в признании.

Если эта форма реализуется с позиций «Родитель—Родитель», то чаще всего она выражается так: обсуждается и осуждается все отклоняющееся от нормы (дети, женщины, мужчины, власть, телевидение и пр.). Или таковым бывает обсуждение тем «Вещи» (сравнение имеющихся во владении автомашин, телевизоров и пр.), «Кто вчера выиграл» (футбольные и другие спортивные результаты), — это времяпрепровождение мужчин; «Кухня», «Магазин», «Одежда», «Дети», «Сколько

стоит?», «Вы знаете, что она...» — темы для женщин. В процессе этого происходит оценивание партнеров и перспектив развития отношений с ними.

Устойчивое взаимодействие людей может быть обусловлено появлением взаимной симпатии, **аттракции**. Тесные взаимоотношения, обеспечивающие поддержку и дружеское чувство (т. е. мы чувствуем, что нас любят, одобряют и поощряют друзья и близкие), связаны с ощущением счастья. Исследования показали, что такие положительные взаимоотношения улучшают здоровье, уменьшают вероятность преждевременной смерти. «Дружба — сильнейшее противоядие от всех напастей», — говорил Сенека.

Факторы, которые способствуют формированию аттракции (привязанности, симпатии):

1. Частота взаимных социальных контактов, географическая близость (большинство людей начинают дружить и вступают в брак с теми, кто живет по соседству, учится в одном классе, работает в одной фирме, т. е. с теми, кто живет, учится, работает неподалеку; люди могут часто встречаться, обнаруживать друг в друге сходство, обмениваться знаками внимания). Физическая привлекательность (мужчины склонны любить женщин за их внешность, но и женщинам нравятся привлекательные мужчины — красота нравится).
2. Феномен «равного» (люди склонны выбирать себе друзей и особенно вступать в брак с теми, кто равен им по интеллектуальному уровню и столь же привлекателен, как и они). Э. Фромм писал: «Часто любовь — не что иное, как взаимовыгодный обмен между двумя людьми, при котором участники сделки получают максимум из того, на что они могут рассчитывать, принимая во внимание их ценность на рынке личностей». В парах, где партнеры отличались по степени своей привлекательности, уступающий обычно имеет компенсирующее качество. Мужчины предлагают со своей стороны статус, пытаясь найти привлекательность, а женщины поступают скорее наоборот, поэтому юные красавицы часто выходят замуж за немолодых мужчин, занимающих высокое положение в обществе.
3. Чем привлекательнее человек, тем вероятнее приписывание ему положительных качеств (это стереотип физической привлекательности: что красиво, то и хорошо). Люди неосознанно считают, что при прочих равных условиях более красивые счастливее, сексуальнее, общительнее, умнее и удачливее, хотя они вовсе не честнее или заботливее по отношению к другим людям. Отличающиеся привлекательностью люди имеют более престижную работу, больше зарабатывают.
4. Отрицательно на аттракцию влияет «эффект контраста»: например, мужчинам, только что разглядывавшим журнальных красоток, обычные женщины и жены кажутся менее привлекательными; после просмотра порнографических фильмов понижается сексуальная удовлетворенность партнером.
5. «Эффект усиления»: когда мы находим у кого-либо черты, схожие с нашими, это делает человека более привлекательным для нас. Чем сильнее двое любят друг друга, тем физически привлекательнее они находят друг друга и тем менее привлекательными представляются им все другие люди противоположного пола.

6. Сходство социального происхождения, интересов, взглядов важно для установления отношений («Мы любим тех, кто похож на нас и делает то же, что и мы», — указывал Аристотель).
7. Для продолжения отношений необходимы взаимное дополнение, компетентность в области, близкой нашим интересам.
8. Нам нравятся те, кому нравимся мы.
9. Если чувство собственного достоинства человека было уязвлено в какой-то предыдущей ситуации, то ему больше понравится новый знакомый, доброжелательно уделяющий ему внимание (это помогает объяснить, почему иногда люди так страстно влюбляются после того, как их ранее отверг другой, затронув тем самым их самолюбие).
10. Вознаграждающая теория привлекательности: согласно ей, нам нравятся те люди, чье поведение нам выгодно, или те, с кем мы связываем выгодные нам события.
11. Принцип взаимовыгодного обмена или равного участия: то, что вы и ваш партнер получаете от ваших взаимоотношений, должно быть пропорционально тому, что каждый из вас в них вкладывает.

Если двух и более людей многое связывает, формируется фактор близости. С укреплением взаимосвязей, когда люди делают друг другу приятное, формируется симпатия. Когда же они взаимно обнаруживают достоинства и признают право за собой и другими быть такими, какие они есть, — формируется уважение.

Такие формы взаимодействия, как **дружба** и **любовь** удовлетворяют потребность людей в приятии. Они внешне похожи на препровождение времени, но партнер в этих случаях фиксирован, по отношению к нему и возникает симпатия. Дружба включает симпатию и уважение, любовь отличается от нее усиленным сексуальным компонентом, т. е. это сексуальное влечение + симпатия + уважение. В случае с влюбленностью существует лишь сочетание сексуального влечения и симпатии.

Эти формы взаимодействия отличаются от всех остальных тем, что в них обязательно присутствуют скрытые транзакции «Ребенок—Ребенок», выражающие взаимное признание и симпатию. Люди могут обсуждать какие угодно проблемы, даже на вполне взрослом и серьезном уровне, но в каждом их слове и жесте будет прочитываться: «Ты мне нравишься». Некоторые черты характерны для всех дружеских и любовных привязанностей: взаимопонимание, самоотдача, удовольствие от пребывания с любимым, забота, ответственность, интимная доверительность, самораскрытие (обнаружение сокровенных мыслей и переживаний перед другим человеком). («Что такое друг? Это человек, с которым вы осмеливаетесь быть самим собой», — заметил Ф. Крэйн.)

Э. Берн исследовал такие взаимодействия между людьми, как **игра**, **манипуляция**. Игра — это искаженный способ проявления Я, потому что все межличностные потребности человека преобразуются в одну — контроля: человек прибегает к силе, если хочет признания или приятия. Независимо от своеобразия потребности и жизненной ситуации игра предлагает только силовой вариант решения.

► **Игры** (или «геймы», от англ. *game*) — это стереотипная серия взаимодействий, приводящих к заранее предсказуемому результату, это серия манипуляций, которые призваны изменить поведение другого человека в нужную для инициатора транзакций

сторону без учета желаний этого другого. Геймы, в отличие от ритуалов, времяпрепровождения, операций, дружбы, любви, — взаимодействия нечестные, поскольку включают ловушки, подначки, расплаты.

Игры отличаются от других способов структурирования времени двумя параметрами:

- ◆ скрытыми мотивами;
- ◆ наличием выигрыша.

Каждый участник гейма, даже потерпевший поражение, получает выигрыш, но крайне специфический — в форме негативных чувств обиды, страха, вины, ненависти, подозрения, унижения, презрения, высокомерия, что служит своеобразным подтверждением правоты жизненной позиции этих людей, согласно которой «люди плохие, я плохой, жизнь плоха».

Берн отмечал, что многие люди играют в эти бессознательные игры, получая специфические негативные выигрыши, поскольку такова важная часть неосознаваемого плана жизни или сценария человека. Каждый гейм начинается с приманки, которую активный участник, инициатор, предлагает пассивному с учетом особенностей характера и «слабости» того. Затем следует серия двойных транзакций, которые неизменно приводят к заранее запланированному результату. Начав гейм, практически невозможно из него выйти, особенно если вы пассивный участник, в результате чего наступает расплата или выигрыш.

Чтобы не стать жертвой чужих манипуляций, важно превратить двойные транзакции в открытые, прямые, поскольку гейм возможен лишь при наличии скрытого подтекста в словах, транзакциях.

Анализ манипуляций показывает, что при всех различиях они имеют много общего, а это и позволяет выстроить довольно надежную защиту от них. Осуществить ее можно по следующей блок-схеме:

1. *Не показывайте слабостей* (не попадайтесь на приманку, осознайте, какой вашей слабостью пытаются воспользоваться). Все аферы — от мелких до самых крупных — строятся, как правило, на использовании жадности людей, желании быстро разбогатеть. Жажда легкого барыша так сильна, что парализует самую элементарную осторожность. Еще одна человеческая слабость — любопытство, в частности желание узнать свое будущее, судьбу. Эту слабость много веков успешно эксплуатируют гадалки, провидцы. Другая — жажда острых ощущений. Реализуется она в азартных играх. Ей подвержен в основном сильный пол. Желание произвести впечатление, покрасоваться также используется манипуляторами.
2. *Осознайте, что вами манипулируют.* Признаком манипуляции является чувство неудобства: вам не хочется что-то делать, говорить, а приходится — иначе неудобно, вы будете «плохо выглядеть». Достаточно сказать себе: «Стоп, манипуляция!»
3. *Примените пассивную либо активную защиту.* Первой рекомендуется пользоваться, если вы не знаете, что делать, как ответить манипулятору. Не говорите ничего. Сделайте вид, что не расслышали, не поняли или вообще спросите о чем-то другом.

При активной защите «расставьте точки над *i*» либо прибегайте к контрманипуляции.

4. **Контрманипуляция.** Манипулятор обычно эксплуатирует наше желание выглядеть хорошо, поэтому не бойтесь показаться плохим: «Боюсь, ты сильно преувеличиваешь мои достоинства» (щедрость, возможности, способности), — эти слова снимают с вас всякие обязательства и открывают неограниченный простор для импровизаций.

Итак, если вы решились на активную защиту, то, не стесняясь, скажите, что вас беспокоит в предложении партнера.

Если это необязательный заемщик, достаточно сказать ему, например, о вашей неуверенности в том, что он вовремя вернет долг, что он сам в этом виноват.

Смысл контрманипуляции — сделать вид, будто не понимаешь, что тобой пытаются манипулировать, начать встречную игру и завершить ее внезапным вопросом, показывающим манипулятору ваше психологическое превосходство.

Например, он говорит: «А слабо тебе...?» и предлагает что-то опасное или преступное. Ответ такой: «А ты сам можешь это сделать? Сделай!»

Иногда, чувствуя, что нами манипулируют, можно и поддаться манипулятору. Это целесообразно, когда ущерб от этого меньший, чем от ухудшения отношений с манипулятором, или если очевидно, как другими действиями можно компенсировать свой проигрыш.

Сложно противостоять манипуляциям, которые происходят между людьми при семейных, производственных, бытовых взаимодействиях, но еще сложнее когда в дело включаются мошенники-профессионалы, превратившие манипуляцию в образ своей жизни, в способ существования. Печально, но следует признать объективный факт, что сейчас в России число мошенников стремительно растет, захватывая широкие социальные слои — от правительственных кругов и «богатых русских» до преступников и бомжей.

Манипулятор-мошенник одновременно делает три вещи:

- ◆ отыскивает у людей их слабое место, склонность к «наивным манипуляциям» (жадность, вера «в чудеса», стремление опередить других, обхитрить их);
- ◆ внушает к себе доверие, умело скрывая свои цели;
- ◆ успешно обманывает людей, создав «правдоподобную ложь» и нужную ситуацию.

И если эти три фактора реализованы, то мошенник достигает своей цели, обычно она очевидна: присвоить чужое имущество, финансы, льготы и т. п.

Социальное влияние: внушаемость, конформизм, подчинение

Социальное влияние имеет место в том случае, если в результате взаимодействия повторный ответ человека на некую проблему более сближается с ответом другого, чем с собственным первоначальным, т. е. поведение одного человека становится подобно поведению других людей.

В связи с проблемой социального влияния следует различать понятия конформности и внушаемости.

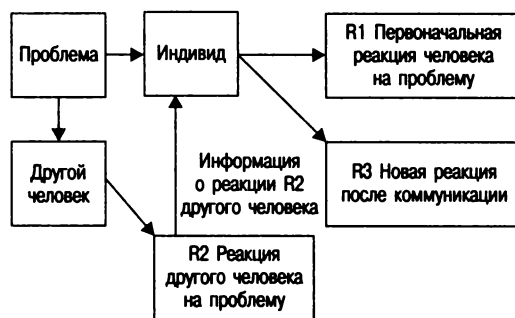


Рис. 7.1. Социальное влияние

Конформность — это подверженность человека групповому давлению, изменение своего поведения под влиянием других лиц, сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания конфликта с ней.

Внушаемость (или *суггестия*) — непроизвольная податливость человека мнению других лиц или группы (человек и сам не заметил, как изменились его взгляды, поведение, это происходит само собой, искренне).

Различают:

1. Внутреннюю личную конформность (усваиваемая конформная реакция): мнение человека действительно меняется под воздействием группы, он соглашается, что та права, и изменяет свою первоначальную позицию в соответствии с групповой, впоследствии демонстрируя усвоенное групповое мнение, поведение и при отсутствии группы.
2. Внешняя, публичная конформность: демонстративное согласие с группой по разным причинам (чаще всего чтобы избежать конфликтов, неприятностей лично для себя или близких людей при сохранении собственного мнения в глубине души).

Исследования показали, что внушаемость и конформизм в той или иной степени присущи каждому человеку с детства и до конца жизни, но на степень их выраженности влияют возраст, пол, профессия, состав группы и пр. Под влиянием каких же факторов человек уступает группе?

1. Прежде всего влияют особенности самого человека: в подростковом, юношеском возрасте конформизм самый высокий, потом снижается, после 25 лет остается у каждого на устойчивом уровне, причем у женщин он выше, чем у мужчин, но, впрочем, не всегда. Если обсуждаемая проблема относится к ряду преимущественно женских видов деятельности, то женщины не уступают, а мужчины становятся более конформны. Уровень конформности зависит и от профессиональной деятельности человека. Так, он высок у музыкантов из оркестра (70%), а у военных выше, чем у инженеров.
2. Влияют характеристики самой проблемы стимульного материала: чем он сложнее, амбивалентнее, тем чаще проявляется конформность. Категориальные, качественные стимулы (а не количественные характеристики стимулов) увеличивают способность сопротивляться давлению группы.
3. Влияет и масштаб группы. Вначале предполагали, что увеличение его приводит к росту конформности, но оказалось, что зависимость носит не прямоли-

нейный, а экспоненциальный характер: когда к большинству присоединяется еще один человек, у «наивного» испытуемого конформность усиливается, но в меньшей степени, нежели когда к большинству присоединялся предыдущий человек. Конформность возрастает с увеличением группы лишь до определенного предела (3—5—7 человек), после чего не растет, да и то лишь в случае, когда все члены группы воспринимаются человеком как не зависимые друг от друга, т. е. на нее действует количество воспринимаемых независимых источников информации. Влияет и степень согласия большинства. Так, при разрушении единства группового мнения человек более смело сопротивляется его давлению.

4. Влияют взаимоотношения человека и группы (так, когда люди работали за совместное вознаграждение и надо было принять общее решение, конформность возрастала). Чем выше степень приверженности человека группе, тем чаще проявляется конформность. Но из этого правила есть исключение: вопрос в том, ищет ли человек принятия со стороны группы? Если он этого хочет, то чаще уступает группе, и наоборот: если не дорожит ею, то смелее сопротивляется давлению. Индивиды с более высоким статусом в группе (лидеры) способны довольно сильно сопротивляться ее мнению, ведь лидерство связано с некоторыми отклонениями от групповых шаблонов. Наиболее подвержены их давлению индивиды со средним статусом; лица из полярных категорий более способны сопротивляться групповому давлению.

В чем причина конформности? С точки зрения информационного подхода (Фестингер) современный человек не может проверить всю информацию, которая к нему поступает, и поэтому полагается на мнение других людей, когда оно разделяется многими. Человек поддается групповому давлению потому, что хочет обладать более точным образом реальности (большинство не может ошибаться). С точки зрения гипотезы «нормативного влияния» он идет на это потому, что хочет обладать некоторыми преимуществами, даваемыми членством в группе, избежать конфликтов и санкций за отклонение от принятой нормы, поддержать свое дальнейшее взаимодействие с группой.

Чрезмерный конформизм — явление психологически пагубное. Тогда человек, как «флюгер», следует за групповым мнением, не имея собственных взглядов, выступая марионеткой в чужих руках, либо реализует себя в качестве лицемерного приспособленца, способного многократно менять поведение и внешне высказываемые убеждения в соответствии с тем, «откуда ветер дует», в угоду «сильным мира сего». По мнению западных психологов, многие советские люди сформированы в направлении такого повышенного конформизма.

Положительное значение конформизма состоит в том, что он выступает механизмом сплочения человеческих групп, человеческого общества и механизмом передачи социального наследства, культуры, традиций, социальных образцов поведения, установок.

Нонконформизм выступает как опровержение человеком мнения большинства, протест против подчинения, как кажущаяся независимость личности от мнения группы, хотя на самом деле и здесь точка зрения большинства является основой для поведения человека. Конформизм и нонконформизм — родственные свойства личности: положительной или отрицательной подчиненности влияниям на лич-

ность со стороны группы, но именно подчиненности. Поэтому поведением нонконформиста так же легко управлять, как и конформиста.

Противоположностью конформизму и нонконформизму является **самоопределение**. Это — избирательное отношение человека к любым влияниям собственной группы, которые принимаются или отторгаются в зависимости от того, соответствуют ли они убеждениям человека, целям и задачам групповой деятельности группы, т. е. решение принимается человеком самостоятельно со всей личной ответственностью за его последствия.

Чем определяются взаимоотношения индивида и общности? С одной стороны, стабильность существования в группе приводит к унификации, уподоблению, схожести индивидов, входящих в нее, т. е. группе присуще стремление к гомеостазису, к уравниванию своих компонентов. С другой стороны, каждый член группы может рассматриваться как источник преобразования мнений других членов группы, т. е. и меньшинство способно повлиять на большинство, поскольку индивид не только адаптируется к социальной среде, но и наоборот: адаптирует среду к своим взглядам.

При каких условиях меньшинство может преобразовать позицию большинства? Сами по себе они бывают разными:

- ◆ меньшинство, чья позиция не отличается по существу от позиции большинства, а лишь является более радикальной;
- ◆ позиция меньшинства противостоит позиции большинства.

Для преобразования меньшинством мнения большинства необходимо, во-первых, чтобы меньшинство было принято в группе, входило в ее состав, а не оказалось отторгнутым, изгнанным. Во-вторых, необходимо иметь возможность достаточно открыто высказать свою позицию. В этом случае происходит следующая динамика внутригрупповых влияний: сначала у большинства складывается ощущение, что «они» (меньшинство) — «ненормальные», а потом возникают сомнения, которые адресуются самой проблеме, самому стимулу. Тогда появляется сомнение: «Может, существуют внешние объективные причины, которые заставляют «их» говорить “не то”?»

Так возникает этап сомнений в собственной позиции, т. е. пересмотр своих способностей адекватно определить правильный ответ. Вот этот социальный и когнитивный конфликт и порождает пересмотр мнения большинства в случае, когда не поступает реального жизненного подтверждения правоты его позиций. Если же получена дополнительная информация о частичной неправильности позиции большинства, процесс пересмотра мнений, перевеса их в сторону меньшинства происходит быстрее. При этом даже не обязательно, чтобы правота позиции меньшинства была подтверждена вескими реальными аргументами. Если «меньшинство» получает официальную власть или возможность широкой пропаганды своих мнений, процесс трансформации, изменения, пересмотра позиции большинства происходит интенсивнее. Если же меньшинство изгнано из группы или лишено возможности выражать свою точку зрения, групповое мнение большинства долго остается главенствующим.

Распространенная форма социального влияния — **повиновение, подчинение авторитету, подверженность влиянию** лица с более высоким социальным статусом. Если исключить фактор опасности получить неприятности, социальное нака-

знание при неподчинении лицу с более высоким статусом (в этом случае человек в целях самозащиты стремится минимизировать неприятности и наказания для себя, выбирая стратегию подчинения), то следует задаться вопросом: какие еще факторы могут усиливать эту склонность подчиняться?

В экспериментах американского психолога Милгрэма испытуемые в роли «учителей» наказывали током «учеников» — жертв, и 66% испытуемых продолжали принимать участие в эксперименте даже при сильных болевых ощущениях, обмороках «жертвы». Почему они не отказались от эксперимента?

При взаимодействиях у человека возникают состояния двух типов:

1. Автономное состояние личности, чувство личной ответственности за все, что вокруг происходит.
2. Человек представляет себя занимающим определенную ступень в иерархической лестнице, включенным в иерархическую систему, и потому полагает, что ответственность за его поведение несет индивид, который находится на более высокой ступени этой иерархии, — это феномен диффузии ответственности, или *атрибуции ответственности*, приписывания ее другому лицу, а не себе.

Так и в этом эксперименте многие испытуемые воспринимали экспериментатора как человека, который обладает более высоким статусом, и, значит, именно этот человек несет ответственность за все происходящее. Такая внутренняя позиция приводит к некритическому, безоговорочному подчинению авторитету лиц, занимающих более высокое социальное положение, даже если их указания противоречат требованиям закона, нравственности, да и самим взглядам, установкам конкретного человека.

Психология общения

Функции и структура общения

► **Общение** — специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества, в общении реализуются социальные отношения людей.

В общении выделяют три взаимосвязанные стороны:

- ◆ **коммуникативная**: состоит в обмене информацией между людьми;
- ◆ **интерактивная**: заключается в организации взаимодействия между людьми, например нужно согласовать действия, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждения собеседника;
- ◆ **перцептивная**: включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

К **средствам общения** относятся:

1. **Язык**: система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения. Слова и правила их употребление едины для всех говорящих на данном языке, это и делает возможным общение; если я говорю «стол», я уверен, что любой мой собеседник соединяет с этим словом те же понятия, что и я, — это объективное социальное значение слова можно называть знаком языка. Но объективное значение слова преломляется для человека

через призму его собственной деятельности и образует уже свой личностный, «субъективный» смысл, поэтому мы не всегда правильно понимаем друг друга.

2. Интонация, эмоциональная выразительность, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе.
3. Мимика, поза, взгляд собеседника могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы.
4. Жесты как средства общения могут быть как общепринятыми, т. е. иметь закрепленные за ними значения, или экспрессивными, т. е. служить для большей выразительности речи.

Расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных, национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

В **процедуре общения** выделяют следующие этапы:

1. Потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т. п.) побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.
2. Ориентирование в целях и ситуации общения.
3. Ориентирование в личности собеседника.
4. Планирование содержания своего общения: человек представляет себе (обычно бессознательно), что именно скажет.
5. Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, речевые фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести.
6. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.
7. Корректировка направления, стиля, методов общения.

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то говорящему не удастся добиться ожидаемых результатов: общение окажется неэффективным. Эти умения называют социальным интеллектом, практически-психологическим умом, коммуникативной компетентностью, коммуникабельностью.

Коммуникативная компетентность. Стратегии, тактики, виды общения

Коммуникация — процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию. В переводе с латыни она обозначает «общее, разделяемое со всеми». Если не достигается взаимопонимания, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в ее успехе, необходимо иметь обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Коммуникативная компетентность — способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми.

Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения. Это способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей с оптимальным расходованием ресурсов. Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия.

Причинами плохой коммуникации могут быть:

- 1) стереотипы: упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций, в результате чего нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем;
- 2) предвзятые представления: склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно («Мы верим тому, чему хотим верить»); мы редко осознаем, что толкование событий другим человеком столь же правомочно, как и наше собственное;
- 3) плохие отношения между людьми, поскольку если отношение одного враждебно, то его трудно убедить в справедливости вашего взгляда;
- 4) отсутствие внимания и интереса собеседника; а интерес возникает, когда человек осознает значимость информации для себя, возможность с ее помощью получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий;
- 5) пренебрежение фактами, т. е. привычка делать выводы при отсутствии достаточного числа фактов;
- 6) ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т. п.;
- 7) неверный выбор стратегии и тактики общения.

Стратегии общения:

1. Открытое — закрытое общение.
2. Монологическое — диалогическое.
3. Ролевое (исходя из социальной роли) — личностное (общение «по душам»).

Открытое общение — желание и умение выразить полно свою точку зрения и готовность учесть позиции других. Закрытое — нежелание или неумение выразить понятно свою точку зрения, свое отношение, имеющуюся информацию. Использование закрытых коммуникаций оправданно в случаях: когда есть значительная разница в степени предметной компетентности и бессмысленно тратить время и силы на поднятие компетентности «низкой стороны»; в конфликтных ситуациях (здесь открытие своих чувств, планов противнику нецелесообразно). Открытые коммуникации эффективны, если существует сопоставимость, но не тождественность предметных позиций (обмен мнениями, замыслами). «Одностороннее выпрашивание» — полузакрытая коммуникация, в которой человек пытается выяснить позицию другого и в то же время не раскрывает свою. «Истерическое предъявление проблемы» — тот случай, когда человек открыто выражает свои чувства, проблемы, обстоятельства, не интересуясь тем, желает ли другой «войти в чужие обстоятельства», слушать «излияния».

Выделяют следующие **виды общения**:

1. «*Контакт масок*». Это формальное общение, при котором отсутствует стремление понимать и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т. п.), набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. В условиях города «контакт масок» даже порой необходим, чтобы люди «не задевали» друг друга без надобности, чтобы «отгородиться» от собеседника.

2. *Примитивное общение*: другого человека оценивают как нужный или мешающий объект; если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает, то оттолкнул или последуют агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого.
3. *Формально-ролевое общение*, когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо узнавания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.
4. *Деловое общение*: учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.
5. *Духовное. Межличностное*. Это общение друзей, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов; друг поймет вас по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, может предвидеть его реакции, интересы, убеждения, отношение.
6. *Манипулятивное*. Оно направлено на извлечение выгоды от собеседника с помощью различных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей его личности.
7. *Светское*. Суть светского общения в его беспредметности, т. е. люди говорят не то, что думают, а что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характер коммуникаций.

Кодекс светского общения включает в себя некие постулаты:

- 1) «соблюдай интересы другого» (вежливость, такт);
- 2) «не порицай другого», «избегай возражений» (одобрение, согласие);
- 3) «будь доброжелателен, приветлив» (симпатии).

Кодекс делового общения строится на иных принципах:

- 1) кооперации («твой вклад должен быть таким, какого требует совместно принятое направление разговора»);
- 2) достаточности информации («говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент»);
- 3) качества информации («не лги»);
- 4) целесообразности («не отклоняйся от темы, сумей найти решение»);
- 5) «выражай мысль ясно и убедительно для собеседника»;
- 6) «умей слушать и понять нужную мысль»;
- 7) «умей учесть индивидуальные особенности собеседника ради интересов дела».

Если один собеседник ориентируется на принцип вежливости, а другой — кооперации, возникнет нелепая, неэффективная коммуникация. Следовательно, правила общения должны быть согласованы и соблюдаться обоими участниками.

Тактика общения — это реализация в конкретной ситуации коммуникативной стратегии на основе знания правил и владения техниками общения. Это совокупность конкретных коммуникативных умений говорить и умений слушать.

В общении выделяют также следующие позиции:

- ◆ доброжелательная (принятия собеседника);
- ◆ нейтральная;
- ◆ враждебная (непринятия собеседника);
- ◆ доминирование, или «общение сверху»;
- ◆ общение «на равных»;
- ◆ подчинение, или позиция «снизу».

Из сопоставления двух факторов Лири выявляет 8 индивидуальных стилей общения (рис. 7.2.)



Рис. 7.2

Анализ позиций в общении осуществляется и в концепции транзактного анализа (Э. Берн).

Транзактный анализ общения

Транзактный анализ общения выделяет три основные позиции: Ребенка, Родителя, Взрослого, которые могут неоднократно сменять одна другую в течение дня или одна из них оказывается преобладающей в поведении того или иного человека. С позиции Ребенка он смотрит на другого как бы снизу вверх, с готовностью подчиняется, испытывая радость от того, что его любят, но одновременно и чувство неуверенности, незащищенности. Эта позиция, будучи основной в детстве, нередко встречается и у взрослых. Так, иногда молодая женщина в общении с мужем хочет почувствовать себя вновь озорной девчонкой, оберегаемой от всяческих невзгод. Муж в таких ситуациях занимает позицию Родителя, демонстрирует уверенность, покровительство, но одновременно и безапелляционность, приказной тон. В другой раз он сам, например общаясь со своими родителями, попадает на место Ребенка.

При общении с коллегами обычно стремятся занять позицию Взрослого, предусматривающую спокойный тон, выдержку, солидность, ответственность за свои поступки, равноправие в общении.

С позиции Родителя «играются» роли отца, старшей сестры, внимательного супруга, педагога, врача, начальника, продавца, с позиции Ребенка — молодого специалиста, аспиранта-соискателя, артиста — любимца публики, с позиции Взрослого — соседа, случайного попутчика, сослуживца, знающего себе цену, и др.

Позиция «Родитель» бывает двух разновидностей:

- ◆ **«карающий Родитель»**: указывает, приказывает, критикует, карает за непослушание и ошибки;
- ◆ **«опекающий Родитель»**: советует в мягкой форме, защищает, опекает, помогает, поддерживает, сочувствует, жалеет, заботится, прощает ошибки и обиды.

Также выделяют варианты и в позиции Ребенок:

- ◆ «*послушный*»;
- ◆ «*бунтующий*» («Не хочу! Не буду! Отстаньте! А тебе какое дело? Как хочу, так и буду делать!»).

Наиболее успешным и эффективным является общение двух собеседников с позиции Взрослых, могут понять друг друга и два Ребенка.

Транзакция — это единица взаимодействия партнеров по общению, сопровождающаяся заданием позиций каждого. Ее можно изобразить линией, идущей от позиции, выбранной одним собеседником, к предполагаемой позиции другого участника общения (рис. 7.3).



Рис. 7.3. Транзакция в различных случаях

Общение Родителя и Взрослого отличается динамичностью: либо Взрослый своим спокойным, независимым, ответственным поведением собьет спесь с Родителя, переведя его в равноправную Взрослую позицию, либо Родитель сумеет подавить собеседника и поставить того в позицию подчиняющегося или бунтующего Ребенка.

Общение Взрослого и Ребенка не менее динамично: либо Взрослый сумеет побудить Ребенка серьезно и ответственно отнестись к обсуждаемой проблеме и занять позицию Взрослого, либо беспомощность Ребенка спровоцирует переход собеседника к позиции опекающего Родителя.

Общение Родителя и Ребенка строится по принципу взаимного дополнения, поэтому часто реализуется в общении, хотя может носить как спокойный характер («послушный Ребенок»), так и конфликтный («бунтующий Ребенок»).

Встречаются замаскированные виды общения, где его внешний (социальный) уровень не совпадает с истинным психологическим, маскирует его. Например, общение продавца и покупателя может внешне носить равноправный характер двух Взрослых, а фактически диалог продавца («Вещь хорошая, но дорогая») и покупателя («Именно это я и возьму») остается на уровне отношений Родителя (продавец) и Ребенка (покупатель).

Вербальные и невербальные средства общения

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания людей, осуществляется по следующим основным каналам:

- ◆ речевому (вербальному, от лат. «устный, словесный»);
- ◆ неречевому (невербальному).

Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

В **структуру речевого общения** входят:

1. Значение и смысл слов, фраз. («Разум человека проявляется в ясности его речи», — отмечали еще древние ораторы.) Играет важную роль точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы

и ее доходчивость, правильность произношения звуков, слов, выразительность и смысл интонации.

2. Речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция. Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи.
3. Выразительные качества голоса. Это характерные специфические звуки, возникающие при общении: смех, хмыканье, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки: кашель; нулевые звуки: паузы, а также звуки назализации: «хм-хм», «э-э-э» и др.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7%, звуки интонации — 38 %, неречевое взаимодействие — 53%.

К изучению невербальных средств общения обращаются следующие науки:

1. Кинестика изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций; мимика изучает движение мышц лица, жестика — жестовые движения отдельных частей тела, пантомимика — моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.
2. Такесика изучает прикосновения в ситуации общения: рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание и пр.
3. Проксемика исследует расположение людей в пространстве при общении; выделяют следующие зоны дистанции в человеческом контакте:
 1. *Интимная зона* (15–45 см): в нее допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди; для нее характерны доверительность, тактильный контакт, прикосновение, голос негромкий. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет за собой определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделения адреналина, прилив крови к голове и пр. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.
 2. *Личная, или персональная, зона* (45–120 см): для обыденной беседы с друзьями и коллегами, предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор.
 3. *Социальная зона* (120–400 см): обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, преподавательских и других служебных помещениях, как правило, с теми, которых не очень хорошо знают.
 4. *Публичная зона* (свыше 400 см): подразумевает общение с большой группой людей: в лекционной аудитории, на митинге и пр.

Мимика — это движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние, способное предоставить истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70% информации, т. е. глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова. Так, замечено, что человек пытается скрыть информацию (или лжет), если его глаза встречаются с глазами партнера менее трети времени разговора.

Взгляд бывает:

- ◆ деловой: фиксируется в районе лба собеседника; это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства;
- ◆ светский: опускается ниже уровня глаз собеседника (до линии губ); это способствует созданию атмосферы непринужденного общения;
- ◆ интимный: направлен не в глаза собеседника, а ниже лица — на другие части тела, до уровня груди; говорит о заинтересованности друг другом в общении;
- ◆ взгляд искоса: свидетельствует о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок — эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, отвращение, счастье, интерес, печаль и т. п. Легче всего распознаются положительные эмоции (радость, любовь, удивление), труднее воспринимаются отрицательные (печаль, гнев, отвращение). Основную нагрузку в распознавании истинных чувств человека несут брови и губы.

Жесты в общении дают много информации. В их языке, как и в речи, есть слова, предложения. Богатейший жестовый «алфавит» можно разбить на шесть групп:

1. *Жесты-иллюстраторы*. Это жесты сообщения: указатели («указывающий перст»), пиктографы, т. е. образные картины изображения («вот такого размера и конфигураций»); кинетографы — движения телом; жесты-«биты» (жесты-«отмашки»); идеографы, т. е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы вместе.
2. *Жесты-регуляторы*. Они выражают отношение говорящего к чему-либо. К ним относят кивки, целенаправленные движения руками.
3. *Жесты-эмблемы*. Своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые вместе руки (как при рукопожатии), слегка приподнятые, означают во многих случаях — «здравствуйте», а воздетые над головой — «до свидания».
4. *Жесты-адапторы*. Это специфические движения рук. К ним относятся также почесывания, подергивания отдельных частей тела; прикосновения, пошлепывания партнера; поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаша, пуговицы и т. п.).
5. *Жесты-афффекторы*. Они выражают движениями тела и мышц лица определенные эмоции.
6. *Микрожесты*: покраснение щек, увеличенное количество морганий в минуту, подергивания губ и пр.

Практика показывает, что когда люди хотят показать свои чувства, они прибегают к жестикуляции. Вот почему человеку следует научиться понимать ложные, притворные жесты. Особенность их заключается в следующем: они преувеличивают слабые волнения (демонстрация усиления движений рук и корпуса); подавляют сильные (благодаря ограничению таких движений); эти ложные движения, как правило, совершаются конечностями, потом задействуются мышцы лица.

При общении часто возникают следующие *виды жестов*:

- ◆ жесты оценки: почесывание подбородка; вытягивание указательного пальца вдоль щеки; человек встает и начинает прохаживаться (оценка информации) и др.;
- ◆ жесты уверенности: соединение пальцев в купол пирамиды; раскачивание на стуле;
- ◆ жесты нервозности и неуверенности: переплетенные пальцы рук; пощипывание ладони; постукивание по столу пальцами; человек трогает спинку стула перед тем, как на него сесть, и др.;
- ◆ жесты самоконтроля: руки сведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотник, и др.;
- ◆ жесты ожидания: потирание ладоней; медленное вытирание влажных ладоней о ткань;
- ◆ жесты отрицания: сложенные на груди руки; наклоненный назад корпус; скрещенные руки; дотрагивание до кончика носа и др.;
- ◆ жесты-расположения: прикладывание руки к груди; прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;
- ◆ жесты доминирования: руками делаются решительные, резкие взмахи сверху вниз и др.;
- ◆ жесты неискренности: «прикрывание рукой рта», дотрагивание до носа как более утонченная форма прикрывания рукой рта, говорящая либо о лжи, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника, «бегающий взгляд» и др.

Умение понимать расхожие жесты (собственности, ухаживания, курения, зеркала, поклоны и др.) позволит лучше разбираться в людях (см.: *Ниренберг Дж., Калеро Г.* Как читать человека словно книгу. — М., 1990).

Восприятие и познание людьми друг друга при общении

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная часть общения и составляет то, что называют **перцепцией**. Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, он и воспринимается партнером по общению так же. По внешней стороне поведения мы, согласно С. Л. Рубинштейну, как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, при узнавании другого формируется сам познающий индивид. Во-вторых, от того, насколько точно «прочтение» другого человека, зависит успех организации с ним согласованных действий.

Однако в процессы общения включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя второму. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает потребности, мотивы, установки первого. В результате

осознание себя через призму другого включает две стороны — идентификацию и рефлекссию.

Одним из самых простых способов понять иного человека является уподобление (*идентификация*) себя ему. Это, разумеется, не единственный путь, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются им, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится как попытка поставить себя на его место.

Установлена тесная связь между идентификацией и близким к ней по содержанию явлением — эмпатией. Она также определяется как особый способ восприятия другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем того, что случается при взаимопонимании, а стремление эмоционально откликнуться на его проблемы.

Эмпатия — способность эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир, принять его вместе со всеми его мыслями и чувствами. Способность к эмоциональному отражению у разных людей неодинакова. Выделяют три уровня ее развития:

1. Низший: общаясь с собеседником, человек проявляет своеобразную слепоту к состоянию, переживаниям, намерениям собеседника.
2. Второй уровень: по ходу общения у человека возникают отрывочные представления о переживаниях собеседника.
3. Третий уровень: умение сразу войти в состояние другого не только в определенных ситуациях, но и на протяжении всего процесса взаимодействия.

Логическая форма познания особенностей своей личности и личности другого человека — *рефлексия*. Это попытка логически проанализировать некие признаки и сделать определенный вывод о другом человеке и его поступках (обобщение), а затем, опираясь на такое обобщение, сделать частные выводы относительно конкретных примеров взаимодействия. Достаточно часто и обобщающие, и частные выводы формируются на основе ограниченного числа признаков, бывают неверными и ригидными (т. е. не корректируются с учетом конкретных ситуаций).

Процесс понимания «осложняется» **рефлексией**. Под ней в данном случае подразумевается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но осведомленность в том, как этот человек понимает тебя; это своеобразно удвоенный процесс взаимных зеркальных отражений, глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера, причем в нем отражается твой внутренний мир.

Есть некоторые факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей. Главные из них таковы:

1. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека.
2. Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт.
3. Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информа-

ция. Некоторые люди, например, имеют «готовое» суждение о другом сразу после того, как в первый раз повстречали или увидели его.

4. Безотчетное структурирование личности другого человека проявляется в том, что логически объединяются в целостный образ только строго определенные черты, и тогда любое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается.
5. Эффект «ореола» состоит в том, что первоначальное отношение к какой-то одной стороне личности обобщается и распространяется на весь образ человека, а затем общее впечатление переносится на оценку отдельных качеств этого человека. Если оно благоприятно, то положительные черты переоцениваются, а недостатки либо не замечаются, либо оправдываются. И наоборот, если общее впечатление отрицательное, то даже благородные поступки другого человека не замечаются или истолковываются превратно как своекорыстные.
6. Специфика эффекта «проецирования» состоит в том, что другой личности приписываются по аналогии со своей собственными качества и эмоциональные состояния. Человек, воспринимая и оценивая людей, склонен логически предположить следующее: «Все люди подобны мне» или «Другие противоположны мне». Упрямый подозрительный человек увидит эти же качества характера у партнера по общению, даже если они объективно и отсутствуют. Добрый, отзывчивый, честный, наоборот, может воспринять незнакомого через «розовые очки» и ошибиться. Поэтому, если кто-то жалуется, какие, мол, все вокруг жестокие, жадные, нечестные, не исключено, что он судит по себе.
7. «Эффект первичности» проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии очень существенна и незабываема, способна повлиять на последующее отношение к этому человеку. И если даже потом вы получите информацию, которая опровергнет первичную, все равно помнить и учитывать вы больше будете именно ту. На восприятие влияет и настроение самого человека: если оно мрачное (например, из-за плохого самочувствия), то в первом впечатлении о другом человеке могут преобладать негативные чувства. Чтобы оно было полнее и точнее, важно положительно «настроиться на него».
8. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать его.
9. Отсутствие изменений в восприятии и оценках людей, происходящих со временем по естественным причинам. Имеется в виду тот случай, когда однажды высказанные суждения и мнение о человеке не меняются, несмотря на то что накапливается новая информация о нем.
10. «Эффект последней информации» проявляется в том, что, если последние данные об этом человеке негативные, они могут перечеркнуть все прежние мнения о нем.

Важное значение для более глубокого понимания того, как люди воспринимают и оценивают друг друга, имеет явление *каузальной атрибуции*. Это объяснение субъектом межличностного восприятия причин и методов поведения других людей. Оно касается как внутренних причин (внутренние диспозиции человека, устойчивые черты, мотивы, склонности), так и внешних (влияние внешних ситуаций).

Можно выделить следующие критерии анализа поведения:

- ◆ постоянное поведение: в сходных ситуациях поведение однотипно;
- ◆ отличающееся поведение: в других случаях поведение проявляется иначе;
- ◆ обычное поведение: в сходных обстоятельствах такое поведение свойственно большинству людей.

Когнитивный психолог Келли показал, что постоянное, мало чем отличающееся поведение, да еще и необычное, объясняется внутренними причинами, спецификой личности и характера человека («Таким уж он уродился»).

Если в похожих ситуациях человек демонстрирует постоянство, а в иных его поведение отличается, к тому же оно обычное (т. е. как и у других людей в таких же ситуациях), то такое поведение люди склонны объяснять внешними причинами («В этой ситуации так вынужден себя вести»).

Фриц Хайдер, автор теории атрибуции, проанализировал «психологию здравого смысла», посредством которой человек объясняет повседневные события. Ученый считает, что люди чаще всего дают разумные интерпретации, но склонны приходить к заключению, будто намерения и диспозиции другого человека соответствуют их действиям.

Процессы каузальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые оказывают влияние на понимание людьми друг друга:

1. Те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины.
2. Если поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно его считать основной причиной совершенного.
3. Неверное объяснение поступков людей происходит в том случае, когда есть много различных, но близких возможностей для их интерпретации и человек, предлагающий свое объяснение, волен выбирать устраивающий его вариант.
4. Фундаментальная ошибка атрибуции проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других. Она также сказывается в том, что человек полагает, будто поведение соответствует диспозициям. Поступки других людей мы склонны объяснять их индивидуальными особенностями личности и характера («Это человек со сложным характером»), а свои собственные — как зависящее от ситуации («В этой ситуации невозможно было вести себя иначе, а вообще я совсем не такой»). Таким образом, люди интерпретируют свое собственное поведение ситуативно («Я не виноват, уж такая сложилась ситуация»), но считают, что другие сами ответственны за свое поведение.

Ошибка атрибуции происходит еще и потому, что в центре нашего внимания находится та личность, за чьим поведением мы наблюдаем, а ситуация остается в целом относительно незаметной. Когда мы действуем сами, наше внимание направлено на то, на что мы реагируем, и ситуация проявляется отчетливее.

5. Культура также влияет на ошибку атрибуции. Согласно мировоззрению представителей Запада, люди, а не ситуации являются причиной событий. Но жители Индии с меньшей вероятностью, чем американцы, истолкуют поведение,

принимая в расчет диспозиции, скорее они придадут большее значение ситуации.

На восприятие людей влияют **стереотипы**. Это привычные, упрощенные представления о других группах людей, о которых мы располагаем скудной информацией. Стереотипы редко бывают плодом личного опыта, чаще мы их приобретаем от той группы, к которой принадлежим, от родителей, учителей, от средств массовой информации. Они стираются, если люди разных групп начинают тесно взаимодействовать, узнавать больше друг о друге, добиваться общих целей.

Влияют на нас и **предубеждения**. Это эмоциональная оценка каких-либо людей как хороших или плохих, даже если мы не знаем ни их самих, ни мотивов их поступков.

Воздействуют также **установки**. Под ними подразумевают неосознанную готовность человека привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным способом без полного анализа конкретной ситуации.

Установки имеют три измерения:

- ◆ когнитивное: мнения, убеждения, которых придерживается человек относительно какого-либо субъекта или предмета;
- ◆ аффективное: положительные или отрицательные эмоции, отношение к конкретному человеку или информации;
- ◆ поведенческое: готовность к определенным реакциям поведения, соответствующим убеждениям и переживаниям человека.

Установки формируются под влиянием других людей (родителей, СМИ) и «кристаллизируются» между 20 и 30 годами. Затем они изменяются (с трудом) на основе личного опыта в многократно повторяющихся ситуациях.

Предвзятое мнение направляет то, как человек воспринимает и интерпретирует информацию. Чье-либо изображение на фотографии может восприниматься совершенно по-разному (это жестокий или добрый человек?) в зависимости от того, что известно о нем: он нацист или герой. Эксперименты показали, что очень трудно опровергнуть ложную идею, неправду, если человек логически обосновал ее. Этот феномен, названный «стойкостью убеждений», демонстрирует: убеждения могут жить самостоятельно и сохраняться даже после дискредитации доказательства, которое их породило. Неверное мнение о других людях или о себе может продолжать существовать, несмотря на опровержение. Чтобы изменить убеждение, нередко требуются более убедительные доказательства, чем для его создания.

В общении важно уметь «снимать маску», быть открытым и искренним. Без этого не бывает теплых и близких отношений с людьми. Человек, заинтересованный в том, чтобы лучше ориентироваться в особенностях своего общения с окружающими, должен интересоваться реакциями других людей на его поступки в тех или иных ситуациях, учитывать истинные последствия своего поведения. Собирая подобную информацию, получаешь возможность увидеть себя как бы в разных зеркалах. Обеспечение других обратной связью (сведениями о том, какие чувства и мысли вызывает у нас их поведение) может повысить взаимное доверие. Чтобы высказывать и принимать обратные связи, нужно обладать не только соответствующими умениями, но и смелостью.

Обратная связь в общении — это сообщение, адресованное другому человеку, о том, как я его воспринимаю, что чувствую в связи с нашими отношениями, какие чувства вызывает у меня его поведение.

Правила ее таковы:

1. Говори о том, что конкретно делает данный человек, если его поступки вызывают у тебя те или иные чувства.
2. Когда говоришь о том, что тебе не нравится в данном человеке, старайся в основном отмечать то, что он смог бы при желании в себе изменить.
3. Не давай оценок.

Помни: обратная связь — это не информация о том, что представляет собой тот или иной человек, а сведения о тебе в связи с этим другим человеком (как ты его воспринимаешь, что тебе приятно и что тебе неприятно).

Синтоническая модель общения

Название **синтоническая** образовано от слова *синтония*, что означает «быть в гармонии с собой и другими». Эта модель разработана в рамках нейролингвистического программирования (НЛП). Нейролингвистическое программирование — это результат слияния психологии, лингвистики, математики; приемы НЛП успешно используются в педагогике, менеджменте, психотерапии, бизнесе.

Синтоническая модель указывает основные умения общения (определение желаемых целей, сенсорная острота, гибкость, конгруэнтность, раппорт, ресурсное состояние) и делит процесс овладения ими на части, или шаги. Если вы хотите успешно взаимодействовать с людьми, необходимо овладеть техникой этих шагов с помощью специальных практических упражнений.

В рамках данной модели общение рассматривается как результат сложного взаимодействия процессов восприятия и мышления (восприятие + мышление = общение). Процесс общения начинается с восприятия, благодаря которому человек устанавливает контакт с миром и людьми. Наши органы чувств похожи на пять дверей, какие мы распахиваем, чтобы собрать информацию об окружающей действительности. Наше сознание открывает их по очереди: у одного человека — сначала для картинок, потом для запахов; у другого — сначала для звуков, потом для прикосновений. Это очень быстрая последовательность, но тем не менее последовательность. Наше подсознание воспринимает информацию по всем пяти каналам одновременно и получает гораздо больше данных, чем сознание.

Синтоническая модель общения строится на идее о том, что у каждого человека есть своя «любимая дверь восприятия» — та репрезентативная система, которой он доверяет больше, чем другим. Например, если ваша любимая система — визуальная (зрительная), то вы воспринимаете и храните в памяти мир в «картинках». Установлено, что ведущая репрезентативная система внешне проявляется в движениях глаз, выборе слов, используемых в общении, в особенностях дыхания и даже позы.

Если вы знаете, какую репрезентативную систему предпочитает ваш партнер по общению, то сможете использовать слова, соответствующие его «любимой» модели восприятия. Опирающиеся на визуальную легко понимают одни слова, на слуховую и кинестетическую — другие. Если вы правильно выберете и используете те вербальные средства, которые соответствуют главенствующей репрезен-

тативной системе собеседника, вас сочтут человеком, с которым приятно общаться, легко установить контакт и взаимопонимание.

Как узнать, какую систему предпочитает человек? Для этого надо внимательно понаблюдать за ним. Многие скажут слова, которые он использует. Еще красноречивее будет его невербальное поведение: движение глаз, темп и тембр голоса, дыхание, поза. Эту важную информацию нельзя подделать, она поступает прямо из подсознания, важно только научиться ее распознавать и использовать.

Человек с визуальной репрезентативной системой, собираясь что-то сказать, перебирает и просматривает в памяти картинки, чтобы определить происходящее в настоящий момент. Это совершается очень быстро, и его взгляд при этом не сфокусирован, он направлен на пятно, находящееся в 60 см от носа. Если вы станете прямо на это место, вы можете помешать такому человеку думать, он даже рассердится. В речи людей-визуалов преобладают соответствующие слова: «видеть», «ясно», «красочный», «я вижу, что вы имеете в виду» и т. п. Темп речи у них выше, чем у людей с другими преобладающими системами.

Человек с аудиальной репрезентативной системой, собираясь что-то сказать, прислушивается к своему внутреннему голосу. Ему трудно сделать выбор; внутренний голос постоянно ведет дискуссию, не зная, чему отдать предпочтение. Взгляд человека в это время направлен вправо или влево, двигаясь по средней линии, или идут вниз и влево. В речи людей-аудиалов преобладают слова: «я слушаю вас», «давайте обсудим», «какой тон», «интонация», «крики» и т. п.

Люди с преобладанием кинестетической репрезентативной системы, прежде чем сказать, прислушиваются к своим внутренним чувствам, и их глаза непроизвольно смотрят вправо вниз. В речи кинестетиков преобладают слова: «касаться», «трогать», «ощутимый», «болезненный», «тяжелый», «я чувствую проблему», «тяжко на душе» и т. п.

К классической триаде добавляют еще один тип — «рассудочных людей», или «компьютеров». Они реагируют не на свои ощущения, а на обозначения, наименования, слова, «ярлыки», которыми обозначают все свои ощущения и образы. Их движения глаз трудно уловить, они предпочитают пользоваться словами: «надо разобраться», «проанализируем», «систематизировать» и т. п.

Наиболее эффективное общение возможно в том случае, когда человек развил у себя следующие коммуникативные умения (проявляет их):

- ◆ учитывать как свою репрезентативную систему, так и собеседника;
- ◆ позитивно формулировать свои цели общения;
- ◆ понимать и учитывать цели и интересы собеседника;
- ◆ проявлять конгруэнтность (внутреннюю гармонию, согласованность желаний, мыслей, слов, действий);
- ◆ быть гибким в общении;
- ◆ проявлять наблюдательность, восприимчивость к мельчайшим неконтролируемым изменениям в состоянии и облике собеседника;
- ◆ входить в состояние раппорта («одной волны») с собеседником;
- ◆ использовать своевременно «ресурсное состояние» своей психики для достижения успеха в общении;
- ◆ своевременно задавать уточняющие вопросы-пойнтеры.

Основные умения общения приведены на рис. 7.4.

Синтоническая модель общения
(«синтония» – быть в гармонии с собой)

Процесс общения начинается с восприятия и протекает по-разному в зависимости от репрезентативной системы (РС) человека.

	Визуальная РС	Аудиальная РС	Кинестетическая РС
Более доверяет	зрительной системе	слуховой системе	ощущениям, чувствам
Употребляемые слова	рассмотрим, яркий, люблюсь	послушаем, звучит, громкий	чувствовать, ощущать, тяжело на душе, обожаю
Речь	быстрая, громкая	выразительная	медленная, негромкая
Движения глаз	вверх влево, вверх вправо и прямо перед собой	влево, вправо, голова наклонена	вниз вправо, взгляд вниз
Правила слушания	«Я должен видеть, чтобы слышать»	«Не смотреть, чтобы слышать»	приблизиться

Полиmodalный «компьютерный» тип получается из кинестетика при абстрагировании от неприятных чувств. Употребляемые слова: понимаю, логично, проанализировать.

Речь монотонная.

Движения глаз трудноуловимы, взгляд направлен через головы других, голова поднята вверх.

Для успешного общения необходимо:

- ◆ **Учесть РС собеседника** и говорить на его «языке».
- ◆ **Определить желаемый результат** и учесть интересы собеседника (что я увижу, когда достигну результата, что я услышу?).
- ◆ **Развить сенсорную остроту** – умение замечать малейшие изменения состояния и поведения собеседника, его жестов, мимики, позы, интонации, взглядов, цвета кожи, дыхания, тонуса мышц.

Шаги обучения:

- 1) фиксация изменений в поведении человека;
- 2) различение паттернов – повторяющихся моментов в поведении;
- 3) калибровка – узнавание определенного состояния человека по его невербальным сигналам – микроизменениям.

- ◆ **Развить гибкость** – способность изменять свое поведение в зависимости от ситуации и реакции собеседника, находить разные новые способы поведения.

Шаги обучения:

- 1) прерывание старых паттернов поведения;
- 2) изобретение и использование новых способов поведения;
- 3) быстрая последовательность прерывания старых паттернов и использование новых неожиданных выборов.

- ◆ **Достичь конгруэнтности** – внутренней согласованности мыслей, желаний, чувств, действий, слов, отсутствия внутренних противоречий.

Шаги обучения:

- 1) различение состояний конгруэнтности и неконгруэнтности;
- 2) знакомство с различными частями своей личности;
- 3) определение целей, желаний каждой части личности;
- 4) определение приоритетных целей;
- 6) заключение «контракта» по принятому соглашению.

- ◆ **Уметь достигать раппорта** – гармонии, единства, согласованности с собеседником и взаимной симпатии.

Рис. 7.4

Основные техники слушания указаны на рис. 7.5.



Рис. 7.5. Виды слушания

Отношения между людьми в процессе общения

Отношения между людьми в процессе взаимодействия различны:

- ◆ Я и Другой — Мы (если многое связывает).
- ◆ Я и Он (если связей мало).
- ◆ Я и Другой — Свои (если способствуем улучшению друг друга и хотим стать ближе).
- ◆ Я и Другой — Чужие (если делаем друг другу хуже и хотим отдалиться).

Это четыре типа значимых отношений. Когда вы говорите: «Я хотел бы познакомиться с ним поближе» или «Он мне симпатичен», это значит, что вы выбрали отношения «Он Свой».

Часто отношения развиваются таким образом: Он Свой — Мы Свои — Мы Чужие — Он Чужой.

Он Свой (человек нравится вам, вы рады видеться с ним чаще), вдруг обнаруживаете, что не можете быть порознь: Мы Свои. Однако чем крепче связи, тем более зависимыми вы начинаете себя чувствовать, выявляются взаимные недостатки, начинается борьба за влияние — свое возвышение или принижение партнера. И если ваши отдельные Я окажутся сильнее, чем Мы, то они победят, а в отношениях наступит стадия — Мы Чужие. Вас по-прежнему связывает очень многое, но одному — тесно, другому — обидно, поэтому оба невольно пытаются отдалиться,

иногда совсем разорвать отношения — Он Чужой. Таким образом, завершился цикл: рост — расцвет — увядание.

Известны три координаты значимого отношения: Мы—Он, Свой—Чужой, Вы—Ты. Их можно обозначить иначе: «близость—отдаленность», «симпатия—антипатия», «уважение—неуважение» или «дистанция», «валентность», «позиция».

Я и Другой:

- ◆ Вы, если он влияет на меня сильнее, чем я на него.
- ◆ Ты, если я влияю на него сильнее, чем он на меня.

Мы с Вами Свои — это тип отношений, который необходим для гарантии их прочности. Оба открыты влияниям, охотно идут навстречу взаимным просьбам и желаниям, не требуя «стать таким, как хочет другой». Тогда отношения не стареют, не увядают. В этом случае совместная жизнь свободна от борьбы за влияние, а если и появляются разногласия, то Мы оказывается сильнее личных Я. Именно поэтому в отношениях с самыми значимыми для нас людьми не возникает отчуждения. Не переходя на стадию Мы Чужие, отношения продолжают развиваться в направлении Мы с Вами Свои. Перспективы взаимоотношений существенно зависят от исходной установки на установление общности Вы или Ты, т. е. готовности видеть в партнере достоинства (Вы) или несовершенства (Ты).

Когда человек чувствует угрозу быть отверженным, возможны различные варианты общения:

- ◆ заискивать, чтобы другой человек не сердился;
- ◆ обвинять, чтобы другой человек считал тебя сильным;
- ◆ рассчитать все так, чтобы избежать угрозы;
- ◆ отстраниться настолько, чтобы игнорировать угрозу, вести себя так, как будто ее нет.

Заискивающий миротворец пытается угодить, никогда не споря, соглашается с любой критикой в свой адрес. (Внутри он ощущает себя ничтожеством, не представляющим ценности: «Я без тебя ничто», «Я беспомощен».)

Обвинитель постоянно ищет, кто виноват. Он диктатор, хозяин, который без конца упрекает: «Если бы не ты, все было бы хорошо», всем видом показывает: «Я здесь главный», но глубоко внутри чувствует: «Я одинок и несчастлив».

Расчетливый «компьютер» очень рассудителен, не выражает никаких чувств, кажется спокойным, холодным, собранным, живет под лозунгом: «Говорите правдивые вещи, скрывайте свои чувства. Не реагируйте на окружающее».

Отстраненный человек, что бы ни делал, что бы ни говорил, не связан с тем, о чем говорит или что делает собеседник. Он отстраняется от неприятных и трудных жизненных ситуаций, старается ничего не замечать, не слышать, не реагировать, а внутри себя чувствует: «Никто обо мне не заботится, здесь мне нет места», «Мое существование одиноко и бессмысленно».

Любая из этих моделей общения способствует поддержанию заниженной самооценки, ощущению собственного ничтожества. Но есть и эффективный способ реагирования — быть *уравновешенным, гибким*. Этот вариант общения гармоничен: произносимые слова соответствуют выражению лица, позе, интонации, честному и открытому выражению своих чувств и мыслей. Уравновешенное общение основано на подлинности переживаемых и демонстрируемых чувств. Совсем иной,

например, обвиняющий тип, когда человек, чувствуя свою беспомощность, демонстрирует злость или за бравадой скрывает обиду.

Чтобы стать уравновешенным, гибким человеком, требуются сила воли, смелость, новые убеждения и новые знания. В этом случае невозможно притворяться. От стиля общения зависит то, как вы реализуете планы и разрешаете конфликты, каких результатов добиваетесь.

Я-высказывания и реагирование на конфликтное поведение

В напряженной ситуации, когда человек испытывает сильные чувства, появляются сложности с их выражением. Самый простой способ решить подобную проблему — осознать эти чувства и сказать о них партнеру. Именно такое самовыражение и называется Я-высказывания.

Обычно в конфликтной ситуации происходит нежелательное соскальзывание к одной из непродуктивных позиций: либо высказывание прямых негативных оценок (позиция «обвинителя»), либо жалобы и рыдания (позиция «жертвы»), а также нередко стремление максимально отстраненно и рационально проинтерпретировать поведение собеседника (позиция «компьютера»). Все эти реакции неконструктивны; конфликтная ситуация сохраняется, и у вас остается ощущение своего бессилия и зависимости от обстоятельств, те же чувства испытывает и ваш партнер. Как правило, данные способы реагирования сопровождаются негативной оценкой другого: «Ты всегда ведешь себя так, что мне от этого только хуже», «Ты никогда не говоришь мне ничего хорошего, только ругаешься» и т. п. При этом ответственность за то, что конфликт не разрешается, и за ваши переживания перекладывается на собеседника, а собственная проблема не осознается.

В то же время называние своих чувств означает формулирование собственной проблемы: «Извини, но я испытываю такое раздражение, когда ты говоришь это...», «Когда я слышу твои слова, я просто не знаю, что сказать, потому что я в полной растерянности». При такой постановке вопроса само собой происходит осознание: это моя проблема, что я раздражена; это мое чувство, и никто, кроме меня, не может понять, почему именно оно возникло у меня в этой ситуации. Важно понимать, что Я-высказывание конструктивно изменяет не только наше собственное отношение к конфликтной ситуации, но и точку зрения собеседника. Человек всегда чувствует, когда его обвиняют, независимо от того, делается ли это с позиций «обвинителя», «жертвы» или «компьютера».

Искреннее, свободное называние своих чувств — при осознании собственной ответственности за происходящее с вами — не может никого обидеть и вызвать агрессию, поэтому напряжение ситуации спадает, а партнер как минимум просто теряется от неожиданности.

Итак, Я-высказывание — это способ вербального выражения чувств, возникающих в напряженных ситуациях; конструктивная альтернатива Ты-высказываний, которые традиционно применяются для решения конфликта, когда выносятся негативная оценка в адрес другого, в результате чего ответственность за ситуацию перекладывается на его плечи. Это также возможность обозначить проблему для себя и при этом осознать свою собственную ответственность за ее решение.

Чтобы освоить технику Я-высказывания, важно научиться осознавать происходящее с вами прямо сейчас, в настоящий момент. Выделяют три различных типа осознания:

- 1) осознание мыслей: это размышления, анализ, интерпретация, мнения, суждения и т. п.;
- 2) чувственное осознание: фиксация любой информации, поступающей извне через органы чувств — обоняние, осязание, зрение, слух, вкус;
- 3) телесное осознание: внимание ко всем ощущениям, идущим от наших мышц и внутренних органов.

Я-высказывание включает в себя не только называние чувств, но и указание на те условия и причины, благодаря которым они обнаружились. Схема Я-высказывания такова:

- 1) описание ситуации, вызвавшей напряжение («Когда я вижу, что ты...», «Когда это происходит...», «Когда я сталкиваюсь с тем, что...»);
- 2) точное называние своего чувства в этой ситуации («Я чувствую...», «Я не знаю, как реагировать...», «У меня возникла проблема...»);
- 3) называние причин этого чувства.

Я-высказывание в конфликтной ситуации предполагает анализ своих Я-слушаний и осознание того, к каким из них обращена речь моего визави по общению; тот, кстати, может вести себя разумно — партнерски, но может попытаться манипулировать мною, провоцировать меня.

Каким бы совершенным человеком вы ни были, люди вокруг вас самые обычные, нередко они готовы вас задеть, унижить, ударить, оскорбить и пр. (походя или специально). Как относиться к таким ситуациям, как отвечать, на что обращать внимание?

Главное — принципиальное внутреннее отношение. Конечно, важно, как вы ответите человеку: мягко или остроумно, жестко или молчанием, но важнее, что у вас при этом на душе. Вы останетесь мудрым, человечным, сохраните внутреннее достоинство или превратитесь в злобного крокодила, мокрую курицу? Кстати, очевидно, что убитая, разъяренная или ослепленная душа не подскажет вам лучшего ответа, верных слов и действий

Практический психолог Н. Козлов дает ряд рекомендаций:

Пусть ваш внутренний душевный строй охраняют воины:

Мудрость. Мудрый на все смотрит сверху и широко. Он не видит «личного оскорбления», он видит естественную среди людей дикость и агрессивность, выплескивающуюся из одного на другого. Конечно, это неприятно, но из-за этого переживать? «Ну, плюнул кто-то не туда, утрешься, и прошла беда». И если он будет отвечать, то не потому, что его задели, а для того, чтобы снять напряженность и решить проблемы — по возможности.

Понимание другого. Почему человек ведет себя конфликтно? — «Потому, что он сволочь?» — Это ярык, а не объяснение. Может быть, плохое здоровье? Больная самооценка? Недостаток воспитания? Скорее всего, ему плохо, он не может справиться с ситуацией, со своими эмоциями... Он достоин возмущения или жалости? Поймите его, простите его, помогите ему справиться с ситуацией и эмоциями.

Внутренняя безмятежность или сохранение достоинства. Душевно здоровый человек унижен и оскорблен быть не может. «Здесь могут низко поступить, унижить нас — они не могут». Если вы знаете себе цену, с чего вы поверите случайным словам другого? То, что говорится о вас, — или правда, или ложь. На правду обижаться глупо, на ложь — глупо вдвойне. Если же вас «задели», обратите внимание на свои комплексы, на болезненные точки души, а не на обидчика. Чем же ответить? — Рецептов нет. Основные критерии: интересы дела? наши отношения? или и его достоинство? его и мое здоровье? «воспитательный» эффект? на что хватит сил? Как правило, самые дурные ответы: растерянное молчание, обида, холодная напряженность, гнев и ответные оскорбления. Более разумно подумать о следующем:

Ваша ответная агрессия — неконструктивна. Как правило, агрессия вызывает лишь ответную агрессию, т. е. в конечном итоге эскалация конфликта. Вы хотите его «воспитать»? — А это самый удобный повод? А это оптимальная форма? Чего вы добьетесь в действительности? Лучше не ответить ничем, чем ответить грубостью.

Часто выручает миролюбие. Оба столкнулись лбами — обоим не до мира. А позже? Подумайте: если бы теперь тот, другой, проявил миролюбие и пошел на примирение — вы бы пошли ему навстречу? — Да. Но не надо о других думать хуже, чем о себе, — он также пойдет на примирение, только проявите миролюбие первым.

Будьте готовы признать свою вину, промахи, ошибки. В редком конфликте виновата только одна сторона. Но пока вы считаете виновным только другого, он будет защищаться и видеть виновным только вас. Начав же со своих промахов и своей вины, вы облегчите возможность сделать то же самое и другой стороне.

Не будьте мстительны. Если человек нагадил вам, это не значит, что вам надо гадить ему в ответ. Человек, плохой для вас, вовсе не обязательно плохой для других, и что бы вы ни делали, количество добра в мире должно увеличиваться.

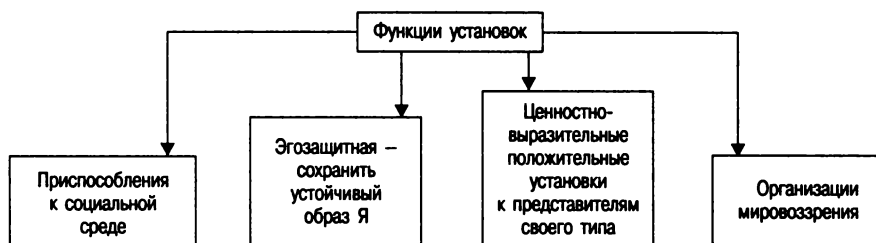
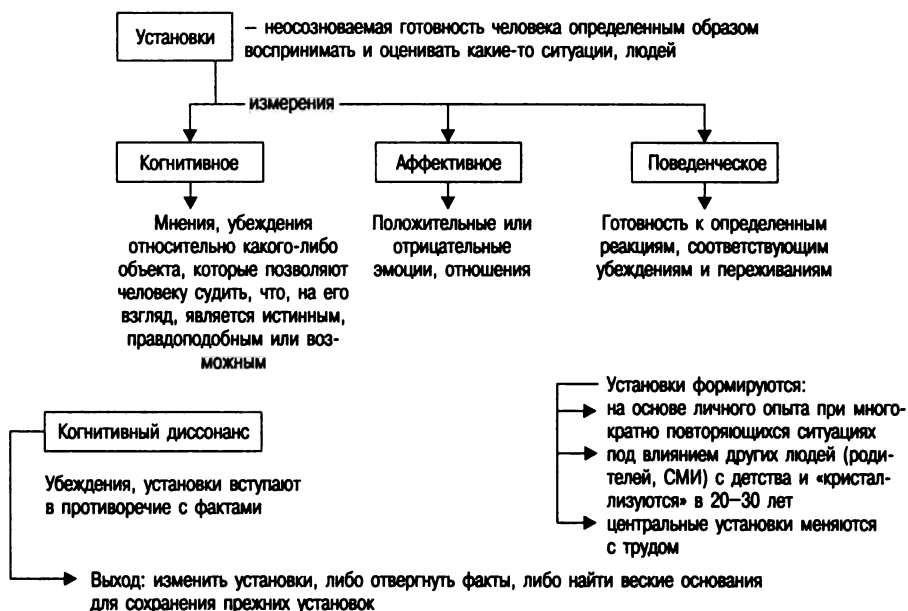
Средства и методы психологического воздействия

Цель речевого воздействия — изменить установки или сформировать их (определенный взгляд на вещи), произвести сдвиг в системе ценностей слушателя.

Социально-психологические установки — это состояние психологической готовности, складывающейся на основе опыта и оказывающей влияние на реакции человека относительно тех объектов и ситуаций, с которыми он связан и которые социально значимы. Выделяют четыре функции установок:

1. **Функция приспособления.** Она связана с необходимостью обеспечить максимально благоприятное положение человека в социальной среде, и поэтому личность приобретает положительные установки к полезным, позитивным, благоприятным для себя стимулам, ситуациям и отрицательные — к источникам неприятных, негативных стимулов.
2. **Эгозащитная.** Она связана с необходимостью поддержать внутреннюю устойчивость личности, вследствие чего человек приобретает отрицательную установку к тем лицам, действиям, которые могут послужить источником опасности для целостности личности. Если какое-то значимое лицо дает вам отрицательную оценку, это может привести к снижению самооценки, поэтому мы склонны выработать отрицательную установку к этому человеку. При этом ее источником являются не сами по себе качества человека, а его отношение к нам.
3. **Ценностно-выразительная.** Она связана с потребностями в личностной устойчивости и заключается в том, что положительные установки, как правило, вырабатываются по отношению к представителям аналогичного с нашим лично-

Социальное восприятие и понимание людьми друг друга
 Истолкование и оценка внешнего мира, людей, ситуаций основываются на установках



В процессе общения и взаимодействия стремление повлиять на другого человека, изменить его установки, мнения, его интересы, склонности, его настроение и поведение

Психологическое воздействие

Изменить:

- механизмы регуляции деятельности и поведения человека;
- потребности, интересы, склонности (источники мотивации, активности);
- установки, мнения, убеждения, групповые нормы;
- психические состояния, в которых находится человек (тревога, настроение)

Средства воздействия

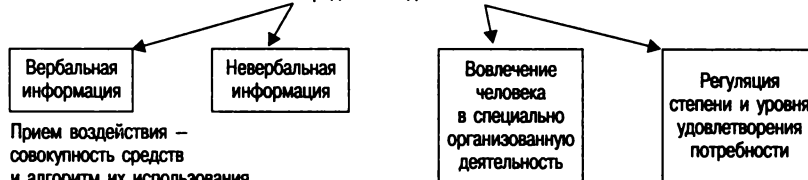


Рис. 7.6. Социальное восприятие и понимание людьми друг друга

стного типа (при том, что мы оцениваем таковой положительно). Если человек считает себя сильным, независимым, то позитивно отнесется к таким же людям и достаточно «прохладно» или даже отрицательно — к противоположному типу.

4. *Функция организации мировоззрения.* Установки вырабатываются по отношению к тем или иным знаниям о мире; каждый человек имеет определенные о нем представления, частью — научного характера, частью — обыденного. Все эти знания образуют систему. Соответственно система установок — это совокупность эмоционально окрашенных элементов знания о мире, о людях. Но человек может встречаться с такими фактами и информацией, которые противостоят устоявшимся установкам. И функция таковых заключается в том, чтобы не доверять или отторгать «опасные факты», — к подобной «опасной» информации вырабатывается отрицательное эмоциональное отношение, недоверие, скепсис. По этой причине новые научные теории, новации первоначально встречают отпор, непонимание, недоверие.

В процессе человеческого общения, социального взаимодействия установки преобразуются, поскольку в общении всегда присутствует элемент осознанного или неосознанного стремления повлиять на другого человека, изменить его установки. Однако из-за того, что они образуют систему, то и не могут изменяться быстро. В этой системе (рис. 7.6) есть установки, которые находятся в центре и обладают большим количеством связей — центральные фокальные установки. И есть находящиеся на периферии, с малым числом взаимосвязей, поэтому они поддаются более легкому и быстрому изменению.

В качестве фокальных выступают установки к знаниям, которые связаны с мировоззрением личности, с ее моральным кредо. Главная — установка к собственному Я, вокруг которой выстраивается вся система установок. В процессе социализации мы всегда соотносим все значимые для нас явления с мыслью о себе, поэтому установка самооценки Я оказывается на пересечении всех системных связей (рис. 7.7).

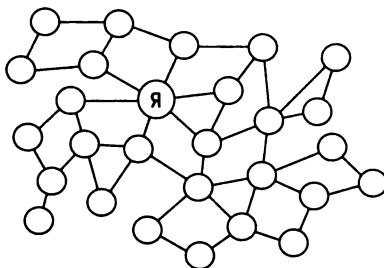


Рис. 7.7. Я и системные связи

Чтобы изменить фокальную установку, надо вырвать ее, а это подчас невозможно без разрушения целостности личности. Поэтому трансформация центральной установки происходит крайне редко и болезненно. Интенсивное изменение с положительной на отрицательную самооценку приводит к нарушению личностного единства. Концепция своего Я чаще всего положительна, мощное негативное отношение к себе наблюдается главным образом у крайне невротичных людей.

Когда изменяется какая-либо установка, то возможны следующие ситуации:

- 1) соседние установки становятся другими по направленности, т. е. по эмоциональному знаку (с плюса на минус), и по интенсивности, хотя это касается, главным образом, периферийных установок;
- 2) может измениться степень важности, значимости установки;
- 3) может измениться принцип связи между соседними установками, реструктурирование их.

В основе системы установок лежат как когнитивные, так и эмоциональные связи. Что же претерпевает изменения сначала — эмоциональное отношение или логические, когнитивные связи и знания? Возможны оба варианта: перемена в эмоциональном отношении влечет за собой подвижки когнитивного значения, и наоборот. Но все же исследования показали, что более надежным и быстрым методом смены установок является изменение эмоционального значения, отношения к той или иной проблеме (особенно если оно происходит под гипнозом).

Логический способ воздействия срабатывает не всегда и не для всех установок, поскольку человек склонен избегать тех сведений, которые способны доказать, что его поведение ошибочно: так, в опыте с курильщиками им было предложено прочесть и оценить в баллах достоверность научной статьи о вреде курения (их мнения представлены на рис. 7.8).

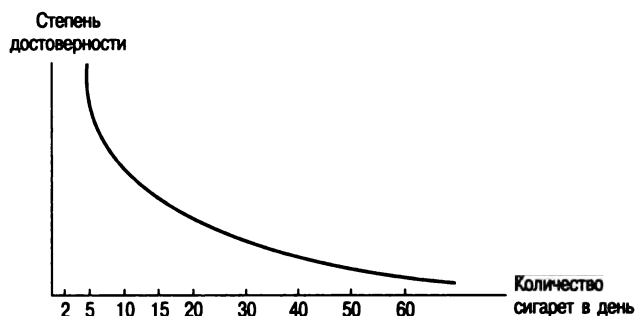


Рис. 7.8. Оценка достоверности информации

Чем больше человек курит, тем с меньшей степенью достоверности он оценивает статью, тем меньше возможность логическим воздействием изменить его установку к курению. Играет роль и количество поступившей информации.

В многочисленных экспериментах была установлена зависимость между вероятностью изменения установки и количеством информации о ней: небольшой объем данных не приводит к изменению, но по мере его роста эта вероятность повышается. Правда, это происходит до определенного предела, после которого она резко падает, т. е. очень большой объем информации, наоборот, может вызвать отторжение, недоверие, непонимание. Вероятность перемены зависит от сбалансированности установки, мнений человека (рис. 7.9). В этом случае они характеризуются психологической совместимостью (рис. 7.10, а), поэтому с большим трудом поддаются воздействию, чем несбалансированные системы, которые сами по себе склонны к разрыву (рис. 7.10, б).

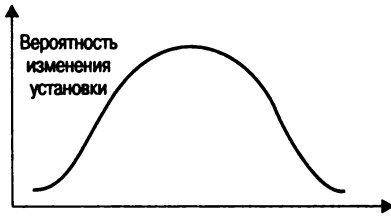


Рис. 7.9. Изменение установки в зависимости от количества поступившей информации

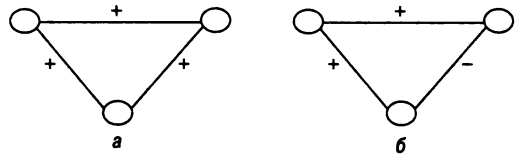


Рис. 7.10. Система установок: а — сбалансированная; б — неустойчивая, несбалансированная

Человек, как правило, стремится избегать информации, которая способна вызвать **когнитивный диссонанс** — несоответствие между установками или между установками и реальным поведением человека.

В случае сбалансированной системы установок речевое воздействие другого человека или группы происходит по принципу **ассимиляционного контрастного действия**. Это означает, что если у человека есть твердые сбалансированные установки, которые отличаются от мнения оратора, то после его речи эти убеждения становятся еще более отличными от позиции оратора (если тот не смог привести сверхубедительных доводов своей правоты), — таков контрастный эффект.

Если мнения человека близки к установкам оратора, то после того, как он произнесет речь, они еще более приближаются к позиции, разделяемой оратором, т. е. происходит ассимиляция, объединение мнений. Чем ближе установки аудитории к мнению оратора, тем сильнее последнее оценивается аудиторией как объективное и беспристрастное.

Люди, занимающие крайние позиции, в меньшей степени, чем люди с умеренными воззрениями, склонны изменять свои установки. Информация проходит через несколько уровней селекции (отбора):

- ◆ уровень внимания (внимание направляется туда, что интересует человека, соответствует его взглядам);
- ◆ уровень восприятия (так, даже восприятие, понимание юмористических картинок зависит от установок человека);
- ◆ уровень памяти (запоминается то, что совпадает с интересами и взглядами человека).

В результате этого трехэтапного процесса отбора информации очень трудно переубедить людей.

Цели речевого воздействия:

- ◆ ввести новую информацию в систему взглядов, установок человека;
- ◆ изменить структурные отношения в системе установок, т. е. вводить такую информацию, которая вскрывает объективные связи между объектами, изменяет или устанавливает новые связи между установками, взглядами человека;
- ◆ изменить отношение человека, т. е. произвести сдвиг мотивов.

Эффект воздействия на человека зависит от того, какие механизмы использовались — убеждение, внушение или заражение.

Самый древний механизм воздействия — **заражение**. Оно представляет собой передачу определенного эмоционального, психического настроения от одного человека

к другому и основано на апелляции к эмоционально-бессознательной сфере человека (заражение паникой, раздражением, смехом и т. п.). Эффект зависит от степени интенсивности эмоционального состояния воздействующего человека (условно будем называть его *оратором*) и количества слушателей. Чем выше эмоциональный настрой оратора, тем мощнее эффект. Число людей должно быть достаточно большим, чтобы возникало чувство единства под влиянием эмоционального транса оратора.

Внушение также основано на апелляции к бессознательному, к эмоциям человека, но уже вербальными, словесными средствами, причем оратор должен не пребывать в эмоциональном трансе, а находиться в рассудочном состоянии, уверенным и авторитетным. Внушение основано главным образом на авторитетности источника информации, — если внушающий не обладает авторитетом, то оно обречено на провал. Внушение носит вербальный характер, т. е. внушать можно только словом, но это сообщение носит сокращенный характер и обладает усиленной экспрессией. Очень велика здесь роль интонации (эффективность на 90% зависит именно от интонации, которая выражает убедительность, авторитетность, значительность слов). Внушаемость — степень податливости внушению, способность к некритическому восприятию поступающей информации. Она неодинакова у разных людей: выше у лиц со слабой нервной системой и с резкими колебаниями внимания (табл. 7.2).

Таблица 7.2.

Различия во внушаемости людей

Трудновнушаемые	Легковнушаемые
Сильный тип нервной системы	Слабый тип нервной системы
Быстрый темп психологической деятельности	Медленный темп психологической деятельности
Интроверт	Экстраверт
Скептический	Доверчивый
Спокойный	Тревожный
Упрямый	Податливый
Сильное устремление к самовыражению	Слабое стремление к самовыражению
Творческая деятельность	Репродуктивное мышление
Самостоятельность	Стремление работать по образцу

Люди, у которых установки сбалансированы плохо, сильнее внушаемы (например, дети). Также более податливы внушению те, у кого преобладает первая сигнальная система.

Выделяют три основные формы внушения:

- 1) гипнотическое внушение (в состоянии гипноза);
- 2) внушение в состоянии релаксации — мышечной и психической расслабленности;
- 3) внушение при активном состоянии, когда человек бодрствует.

Приемы внушения направлены на снижение критичности человека при приеме информации и на использование эмоционального переноса. Так, прием пере-

носа предполагает, что при передаче сообщения новое связывают с хорошо знакомыми фактами, явлениями, людьми, к которым человек относится эмоционально положительно, чтобы произошел перенос этого эмоционального состояния на новую информацию (возможен перенос и негативного отношения, в этом случае поступающая информация отторгается). Приемы свидетельств (цитирование известного лица, ученого, мыслителя) и «апелляция ко всем» («большинство людей считает, что...») снижают критичность и повышают податливость человека к получаемой информации.

Убеждение апеллирует к логике, разуму человека, предполагает достаточно высокий уровень развития логического мышления. На людей, которые неразвиты, порой невозможно логически воздействовать. Содержание и форма убеждения должны соответствовать уровню развития личности, мышления. Требования к источнику и содержанию убеждающего воздействия таковы:

1. Убеждающая речь должна строиться с учетом индивидуальных особенностей слушателей.
2. Она должна быть последовательной, логичной, максимально доказательной, должна содержать как обобщающие положения, так и конкретные примеры.
3. Необходимо анализировать факты, известные слушателям.
4. Убеждающий и сам должен быть глубоко убежден в том, что доказывает.

Малейшая неточность, логическое несоответствие снизят эффект убеждения. Процесс его начинается с восприятия и оценки источника информации:

1. Слушатель сравнивает получаемую информацию с имеющейся у него, и в результате создается представление о том, как оратор ее преподносит, откуда он ее черпает; если человеку кажется, что оратор говорит неправду, скрывает факты, допускает ошибки, то доверие к нему резко падает.
2. Создается общее представление об авторитетности убеждающего, но, если оратор допускает логические ошибки, никакой официальный статус и авторитет ему не помогут.
3. Сравниваются установки оратора и слушателя: если дистанция между ними велика, то убеждение может быть неэффективным. В этом случае наилучшей стратегией убеждения является следующая: вначале убеждающий сообщает об элементах сходства со взглядами убеждаемых, так устанавливается лучшее понимание и создается предпосылка для убеждения. Может быть применена и другая стратегия, когда сначала сообщают о существенном различии в установках, но тогда убеждающий должен уверенно и доказательно опровергнуть чуждые взгляды (это сделать нелегко — вспомните об уровнях отбора информации).

Таким образом, убеждение — это метод воздействия, основанный на логических приемах, к которым примешиваются социально-психологические давления разного рода (влияние авторитетности источника информации, групповое влияние). Оно более эффективно, когда убеждается группа, а не индивид. Основано на логических приемах доказательств, с помощью которых истинность какой-либо мысли обосновывается через посредство других мыслей. Всякое доказательство состоит из трех частей: тезиса, доводов и демонстрации.

Тезис — это мысль, истинность которой требуется доказать; он должен быть ясно, точно, недвусмысленно определен и обоснован фактами. *Довод* — это мысль, истинность которой уже доказана, и поэтому она приводится для обоснования истинности или ложности тезиса. *Демонстрация* — логическое рассуждение, совокупность логических правил, используемых в доказательстве. По способу ведения доказательства бывают прямые и косвенные, индуктивные и дедуктивные. Распространенные ошибки в их использовании таковы:

1. Подмена тезиса в ходе доказательства.
2. Использование доводов, которые отнюдь не доказывают тезис или верны лишь отчасти и при определенных условиях, а их рассматривают как верные при любых обстоятельствах, либо применение заведомо ложных доводов.
3. Опровержение доводов других людей рассматривают как доказательство ложности чужого тезиса и правоты своего утверждения (антитезиса), хотя логически это неверно: ошибочность довода не означает ошибочности тезиса. Однако поскольку логика многих людей далеко не безупречна, то такие «псевдодоказательства» и «псевдубеждения» могут сработать.

В ряде случаев возможен *эффект бумеранга*, когда убеждение приводит к результатам, противоположным намерениям убеждающего. Это случается:

1. Когда исходные установки убеждающего и убеждаемого разделены большой дистанцией и с самого начала оратор это показывает, но не обладает должной авторитетностью, вескими аргументами, и аудитория заграждает себя «фильтрами», не слушает, отторгает информацию и еще более укрепляется на своей позиции.
2. В случае идеологической перегрузки, обилия информации, доводов, доказательств по ничтожному поводу создается эмоциональный барьер, который отторгает все убеждающие доводы, хотя внешне человек может сделать вид, что соглашается.
3. Если воздействие осуществляется на фокальную установку.

Степень эффективности воздействия информации на установки человека зависит и от параметра первичности/вторичности информации: первые данные о каком-либо новом событии, факте воспринимаются легче, доверчивее, на них не влияют предыдущие предубеждения, однако информация о каком-либо давно известном событии, человеке, которая поступила последней, может перечеркнуть имеющееся ранее отношение к этому событию или человеку.

Повторяемость информации может вызывать *кумулятивность* — постепенное накопление пропагандистского влияния при систематическом повторении информации в различных вариациях, но такие повторения не должны быть чрезмерными, иначе возникает информационное пресыщение, утомление и отторжение надоедливой информации.

Важным социально-психологическим феноменом является *подражание*, воспроизведение деятельности, поступков, качеств другого человека, на которого хочется походить.

Условия подражания:

- ◆ наличие положительного эмоционального отношения, восхищения или уважения к этому человеку — объекту подражания;

- ◆ меньшая опытность человека по сравнению с объектом подражания;
- ◆ ясность, выразительность, привлекательность образца;
- ◆ доступность образца, хотя бы отчасти;
- ◆ сознательная направленность желаний и воли человека на объект подражания (хочется быть таким же).

Подражание — важнейший фактор в развитии личности ребенка, но оно присуще и взрослым. Молодежь подражает прежде всего тому, что социально ново, и предпочтение часто отдается не только социально значимым, но и внешне динамичным, ярким образцам (образцам кино, моды), хотя они могут быть социально незначимыми или даже негативными по своей сути.

Психологическое воздействие, которое оказывают люди друг на друга, предполагает, что изменяются механизмы регуляции поведения и деятельности человека. В качестве средств воздействия используются:

1. Вербальная информация, но следует учитывать, что значение и смысл слова могут различаться в восприятии разных людей и оказывают разное воздействие (тут влияют уровень самооценки, широта опыта, интеллектуальные способности, особенности характера и типа личности).
2. Невербальная информация (интонация, мимика, жесты, позы приобретают знаковый характер и влияют на настроение, поведение, степень доверия собеседника).
3. Вовлечение человека в специально организованную деятельность, поскольку в ее рамках он занимает определенный статус и тем самым закрепляет определенный тип поведения (так, изменение статуса во взаимодействии приводит к подвижке поведения, также и реальные переживания, связанные с реализацией определенной деятельности, способны изменить человека, его состояние и поведение).
4. Регуляция степени и уровня удовлетворения потребности (если человек признает право за другим человеком или группой регулировать уровень удовлетворения своей потребности, тогда изменения произойдут; если же не признает, то воздействия не будет как такового).

Каждый тип воздействия (убеждение или внушение) допускает несколько различных средств. Например, заражение = невербальное эмоциональное воздействие + частично вербальный компонент; убеждение = вербальный + эмоциональный + вовлеченность в деятельность.

Прием воздействия — это совокупность средств и алгоритм по их использованию. **Методы воздействия** — совокупность приемов, реализующих воздействие на:

- ◆ потребности, интересы, склонности, т. е. источники мотивации активности, поведения человека;
- ◆ на установки, групповые нормы, самооценки людей, т. е. на те факторы, которые регулируют активность;
- ◆ на состояния, в которых человек находится (тревога, возбужденность или депрессия и т. п.) и которые изменяют его поведение.

Рассмотрим подробнее, какие методы воздействия применяются.

Методы воздействия на источники активности способствуют формированию новых потребностей или изменению побудительной силы имеющихся мотивов поведения. Чтобы сформировать новые потребности, применяются такие приемы и средства: человека вовлекают в незнакомую для него деятельность, используя его желание взаимодействовать с каким-то определенным лицом («Все равно куда, лишь бы быть с тобой»), либо всю группу увлекают этой новой деятельностью, пользуясь мотивом следования дисциплинарным нормам («Я должен, как и все в группе, делать то-то»), либо используют желание ребенка приобщиться к взрослой жизни или стремление человека к престижному уровню. При этом, вовлекая человека в новую для него, пока еще безразличную деятельность, полезно минимизировать его усилия по ее выполнению. Если же она оказывается для человека слишком обременительной, то к ней теряется всякий интерес.

Чтобы изменить поведение человека, нужно добиться изменения его желаний и мотивов (он хочет уже того, чего раньше не хотел, либо перестал стремиться к тому, что раньше привлекало), т. е. произвести сдвиги в системе иерархии мотивов. Один из приемов, который позволяет это сделать, — *регрессия*. Это объединение мотивационной сферы и актуализация мотивов более низкого уровня (безопасность, выживание, потребление пищи и пр.) осуществляется в случае неудовлетворения основных витальных потребностей человека (этот прием задействуется и в политике, чтобы «сбить» активность многих слоев общества, создав им трудности в выживании).

Чтобы поведение человека стало другим, требуется поменять взгляды, мнения, установки личности: создать новые, или изменить актуальность существующих, или их разрушить. Если происходит последнее, деятельность распадается. Этому способствует особый фактор: чем выше уровень субъективной неопределенности, тем сильнее тревожность, и тогда пропадает целенаправленность деятельности.

Неопределенность имеет отношение к оценке личных перспектив, своей роли и места в жизни, значимости затраченных усилий в учебе, в труде (если хотим обессмыслить деятельность, уменьшаем значимость усилий), поступающей информации (ее противоречивость, неясно, какой можно доверять), моральным и социальным нормам. Все это порождает напряженность, от которой человек пробует защититься, пытаясь переосмыслить ситуацию, отыскивая новые цели либо уходя в регрессивные формы реагирования (пьянство, безразличие, апатия, депрессия, агрессия и пр.). В. Франкл писал: «Самый тяжелый вид неопределенности — неопределенность окончания неопределенности».

Метод создания неопределенных ситуаций позволяет ввести человека в состояние «разрушенных установок», «потери себя». Если потом показать человеку путь выхода из этой неопределенности, он будет готов воспринять эту установку и реагировать соответствующим образом, особенно когда производятся впечатляющие маневры: апелляция к мнению большинства, обнародование результатов общественного мнения в сочетании с вовлечением в организуемую деятельность. Таким образом, данный метод позволяет добиться изменения целевых, смысловых установок и ведет к коренным переменам в поведении и выборе целей.

Важен также метод ориентирующих ситуаций, когда практически каждый человек какое-то время побывал в одной и той же роли, в одной и той же ситуации,

узнал одинаковые требования к себе и к своей деятельности, как и все остальные люди из его окружения или группы. Это позволяет выработать одинаковое требующееся отношение к этой ситуации, изменить свое поведение в ней, поступать как следует.

Требующаяся социальная установка формируется у человека, если:

- ◆ он периодически включается в соответствующую деятельность;
- ◆ многократно получает соответствующую информацию;
- ◆ если его включают в престижную, значимую для него группу, в которой эта позиция, установка поддерживается (например, лидеров рабочего движения вводят в актив фирмы, на престижный пост, после чего они довольно быстро усваивают требуемые администрацией установки и позиции, — этот прием известен с древности и называется кооптацией).

Для формирования установки на требующееся отношение или оценку того или иного события используется метод *ассоциативного*, или *эмоционального, переноса*: включить объект в контекст с тем, что уже получило оценку, или произвести моральное оценивание, либо вызвать определенную эмоцию, касающуюся этого контекста (например, в западных мультфильмах опасные и плохие инопланетяне изображались с советской символикой, отсюда мог произойти перенос: «Все советское — опасное, плохое»).

Чтобы актуализировать требующуюся, но способную вызвать эмоциональный или моральный протест человека установку, используется прием *совмещения* стереотипных фраз с тем, что хотят внедрить. Это обусловлено тем, что стереотипные фразы на какое-то мгновение ослабляют внимание и эмоциональное отношение человека, но этого оказывается достаточно, чтобы сработала требующаяся установка. Такой прием используется в военных инструкциях, в которых пишут: «Запустить ракету на объект Б» (а не в город Б), поскольку стереотипное слово «объект» снижает эмоциональное отношение человека и усиливает его готовность выполнить приказ.

Изменить эмоциональное отношение человека к текущим событиям эффективно помогает прием *воспоминания горького прошлого*. Если человек станет припоминать прошлые неприятности, «как было плохо до того, как...», воспринимая прошлую жизнь в черном свете, непроизвольно снижается дисгармоничность, недовольство сегодняшним днем и рождаются «розовые иллюзии» о будущем. В нашей стране этот прием применялся неоднократно.

Для разрядки отрицательного эмоционального состояния издавна используется прием *канализации настроения*. Его специфика состоит в следующем: на фоне повышенной тревожности и фрустрации потребностей, когда нарастают возмущение и недовольство людей действиями правителей, провоцируется излияние гнева толпы на людей, которые лишь косвенно или вовсе не причастны к возникновению трудностей, но выступают «козлами отпущения» или громоотводом, позволяющим отвести гнев толпы от правителей в нужное им направление. Отыскивая «виноватых стрелочников», до сих пор решают аналогичные задачи воздействия на людей.

Если все три фактора — *мотивация* (желания людей), *установки* (мнения) и *эмоциональные состояния* людей — будут учтены, тогда воздействие окажется

наиболее действенным как на уровне отдельного человека, так и группы лиц. В каждой существуют свои групповые нормы, которые регулируют поведение ее членов и самой группы в целом. Чтобы изменить ее поведение, нужно воздействовать на ее нормы и изменить их. Это может осуществить лидер либо этого можно достичь через включение группы в иную деятельность.

Сопротивление воздействию зависит: от уровня групповой сплоченности; фиксирования на содержании прежних групповых норм и новых требований; от степени расхождения групповых норм и внедряемых установок и норм. Чем сильнее все эти факторы выражены, тем активнее сопротивление. Включив группу в циклическую деятельность нужного направления, создаются объективные условия для подвижек в групповых установках, нормах, причем, когда все внимание сконцентрировано на выполнении деятельности, «затушевывается» сама выработка этих новых установок и норм, а прежние не актуализируются, постепенно стираясь.

Влиять на групповую сплоченность можно через:

- ◆ осознание группой своей социальной роли или своего отличия от других групп;
- ◆ использование групповых символов, знаков, девизов, поскольку факторы идентификации кого-либо как «своего» создают условия для роста групповой сплоченности;
- ◆ создание, формирование чувства «мы»: когда человек чувствует себя внутри группы, происходит идентификация себя с определенной группой, что делает человека особо чувствительным к воздействию.

Эффект чувства «мы» используют политики, играя в «простонародность», принимая манеры поведения в группе, характерные для нее: слова, интонации, одежду, культурные нормы.

Неоднократно предпринимались попытки выявить принципы и законы воздействия на людей, правила манипуляций и ухищрений. Например, П. С. Таранов описывает такие ухищрения:

1. Принцип «в качестве свиньи». Сильные мира сего иногда привлекают людей, дают им все, что тем нужно, «прикармливают», чтобы затем воспользоваться ими, выжать из них нужное, а потом отшвырнуть прочь. «Не верьте благодетелям!»
2. Принцип «всегда вдвоем». Люди добиваются большей результативности и успеха, если действуют не в одиночку, а вдвоем. Вывод: «Никогда не иди один!», а с другой стороны: «Остерегайся, если с тобой беседуют двое» — двум противостоять трудно или почти невозможно.
3. Принцип «идиотизма». Если задача превышает умственные возможности человека, то, решая ее, он начинает выглядеть, как идиот. Создавая запутанные, многовариантные ситуации с искаженной и неопределенной информацией, можно даже умного человека превратить в идиота.
4. Принцип «покажи товар лицом». Покажи достоинства объекта, его ценность и необычность. Покажи, что знатоки ценят объект, который редок и малоизвестен другим, и успех обеспечен. Полезно придать элемент необыкновенности и себе, и потенциальному клиенту: «У меня покупают только везунчики!»

5. Принцип «сделай, а потом отмени». Главное — максимально искренне вести себя на фазе делания, а потом и отмены: «извините, ошибся; вышло недоразумение»; «виноваты непредвиденные обстоятельства или кто-то персонально». Первая информация, в которую поверили, первоначальное обещание все равно остается в памяти и продолжает влиять на поведение людей.
6. Принцип «120 минут». Манипуляция временем для воздействия на людей опирается на физиологические закономерности работы мозга: на 40–60-й минуте совещания внимание участников ослабляется, на 80–90-й — у некоторых наблюдаются признаки депрессии, отстраненности от обсуждаемой проблемы. На 100-й минуте совещания возникают локальные конфликты между участниками, а на 120-й — некоторые участники совещания готовы принять любое предложенное решение, особенно если в комнате душно, все устали и дело происходит под вечер.

Манипуляции людьми содействует и знание о следующих психологических «законах»:

1. «Жесты отчаяния»: люди, демонстрируя свое отчаяние максимально театрально (разбивая посуду, мебель, ценные вещи и т. п.), хотят своим отчаянием повлиять на других.
2. «Кратковременность совершенства»: «хорошее не бывает долгим», «великие дела долго не делаются»; быстрота и краткость события придают ему эффект «совершенства», не позволяя заметить «изъяны».
3. «Привнесение фактов». Даже выдуманное событие становится фактом, если оно вплетено в сюжет происходящего как его главный результат. (В этом же духе совет одного хирурга: «Если приступаете к операции удаления пули из тела, то имейте на всякий случай такой же предмет в кармане, дабы было что показать пациенту, если операция окажется неуспешной».)
4. «Пример». Чтобы оказать более сильное воздействие на человека, надо показать ему наглядный пример, лучше из своей жизни.
5. «Слезы». Если искренние и безутешные слезы льются из женских или детских глаз, то они могут заставить «дрогнуть самое черствое сердце». «Слезы незнакомаго человека располагают нас к нему прежде, чем мы узнаем их причину» (Ж. Б. Дюбо).
6. «Хитрость или притворство». Притворяясь, создавая видимость, можно успешно ввести людей в заблуждение и добиться от них желаемого.

П. С. Таранов вскрывает и некоторые противоречивые порывы человеческой души — феномены, способствующие манипуляциям:

1. Феномен «близкого расстояния». Для создания иллюзии дружеского расположения полезно общаться с человеком на близком расстоянии (0,5–1 м). Нетрудно заметить, что, стремясь вас уговорить, люди стараются подойти к вам поближе, даже иногда вплотную, прикасаясь к вам или держа вас за руку.
2. Феномен «двойного великодушия». Если люди видят великодушие какого-либо человека к кому-либо, то они столь же великодушны к лицу, проявившему его.
3. Феномен «искушения». Всякий раз, когда кто-то апеллирует к нашему благу, он нас искушает, т. е. перенацеливает нас: привлекает нас к чему-либо, задает

пути, способы и ориентиры, которых до этого мы не знали или не желали знать. В качестве сильных приемов привлечения людей могут быть искустельные слова, своеобразные заклинания: например, «эксперимент», «успеть», «это ваш шанс» и т. п.

4. Феномен «обещания». Это безотказно действующий механизм манипуляций в политике, бизнесе, любви, орудие мошенников. Причем наблюдается удивительная закономерность: обещание тем притягательнее, чем оно невыполнимее. У людей как бы отказывает последнее здравомыслие. Вместо того чтобы понять: эти чудесные обещания никогда не могут быть выполнены в силу их нереальности и невозможности существования и, следовательно, — это чистейший обман, наивно доверчивые люди готовы отдать тому, кто обещает «райское завтра», свои реальные сегодняшние блага: свое имущество или деньги, свои голоса, свои силы и энергию. Люди потому так слепо верят чужим обещаниям, что они отражают их желания, тайные мечты, а от надежд они никак не могут отказаться, отдавая свою симпатию, доверие и поддержку тому, кто обещает эти мечты и желания осуществить.

Эффекты манипуляции (своеобразной заворуженности) многообразны. Это, например, эффект «внимания». Человеку, как ни странно, требуется внимание, он хочет, чтобы рядом был кто-то, искренне относящийся к его переживаниям и мыслям, старающийся его понять, дружески расположенный к нему. Поэтому если одинокий человек встречает к себе доброе внимание со стороны другого, он готов на многое ради него. Этот эффект срабатывает и в производственной сфере: исследователи обнаружили, что на производительность труда воздействуют по преимуществу не условия труда как таковые, а внимание к персоналу.

Эффект «края» известен многим. Суть его в том, что лучше запоминается начало и конец информации или разговора, события, а что было в середине, помнится смутно или вообще забывается, но это не значит, будто такая информация или средняя часть разговора не оказала влияния на человека. Напротив, она способна оказать очень сильное, даже внушающее, управляющее воздействие на поведение человека, хотя он этого не осознает и не помнит.

Интересен эффект «нарочитой правдивости», когда сообщается чуть больше правды, чем это обычно бывает, и тогда это воспринимается людьми не как искреннее «высвечивание своих греховных недостатков», а как легкий камуфляж их действительного отсутствия. Так, нарочито подчеркнутый правдивый рассказ о любовных победах может восприниматься слушателями как фантазия рассказчика, его попытка создать видимость таких побед при фактическом их отсутствии.

Похоже срабатывает эффект «обратного действия, или обратного смысла». Нужно так преподнести правду, чтобы она всеми воспринималась как ложь.

Эффект «отвлечения внимания» — важный прием манипуляций. Чтобы осуществить желаемое действие, против которого будет возражать собеседник, надо переключить его внимание на какое-то иное событие или действие и, пользуясь таким отвлечением, как можно быстрее осуществить нужное вам. Тогда собеседник либо ничего не заметит, либо не успеет правильно отреагировать и помешать вам. Чем более странным, наглым, неожиданным или безумным будет ваш «отвлекающий маневр», тем выше вероятность успеха в осуществлении вашего подлин-

ного желаемого действия. Эту особенность отражает такой афоризм: «Разум победы — это безумие победителя».

Таким образом, осуществление определенных манипуляций позволяет оказать мощное воздействие на поведение или состояние другого человека вопреки его желанию и помимо его разума и понимания. Мошенничество становится возможным, когда в «общении» была проведена предварительная манипуляция. Применяя весь свой арсенал уловок, мошенники как бы «подготавливают» нас к самому действию, а точнее говоря: мы сами готовы сделать для них все что угодно. Так что ловкач выиграл тогда, если он взял верх в «общении».

Мошенники умеют блефовать. Блеф в переводе с английского означает «выдумку», «обман», «введение в заблуждение», «ложное информирование», когда желаемое пытаются выдать за действительное. Он эффективен, если удастся ввести в заблуждение того, на кого он направлен. Когда человека искусственно вводят в заблуждение, его решение формируется в результате ошибочного представления об обстоятельствах, имеющих существенное значение для сделки, и в результате человек совершает неправильные действия, осознавая это слишком поздно.

Психологические особенности ведения деловой дискуссии и публичного выступления

Дискуссия — процесс продвижения и разрешения проблем путем сопоставления, столкновения, ассимиляции, взаимообогащения предметных позиций участников (мнений по сути решаемой проблемы). Выделяется ряд этапов деловой дискуссии:

1. Вступление в контакт.
2. Постановка проблемы (что обсуждается, зачем, в какой степени нужно решить проблему, какова цель дискуссии).
3. Уточнение предмета общения и предметных позиций (мнений) участников.
4. Выдвижение альтернативных вариантов.
5. Конфронтация участников.
6. Обсуждение и оценка альтернатив, поиск элементов сходства.
7. Установление согласия благодаря выбору наиболее приемлемого или оптимального решения.

Неэффективная дискуссия часто завершается на этапе выдвижения альтернативных позиций и конфронтации участников, не поднимаясь к уровню совместного решения проблемы.

Есть самые разные способы установить контакт. Это «пристраивание сверху», «снизу», «на равных» (посредством позы, взгляда, темпа речи, инициативы). Например, прямая осанка, подбородок поднят так, что его линия оказывается параллельной линии пола, жесткий немигающий взгляд или вообще отсутствие контакта во взоре, медленная речь с паузами — все это олицетворяет «доминирование сверху». Приниженность, постоянные движения глаз вверх и вниз, быстрый темп речи — знаки позиции «подчинения снизу». Раскованность, мышечное раскрепо-

щение, синхронизация темпа речи, равенство ее громкости демонстрируют общение «на равных».

Для деловой дискуссии очень важен предмет общения и отношение к нему участников. Способность понимать предметные позиции партнеров (т. е. представление о ситуации, о проблеме) и свою собственную — непреложное условие для успеха делового общения. В дискуссии значительна роль ведущего. Он должен:

1. Сформулировать цель и тему дискуссии (что обсуждается, зачем нужна дискуссия, в какой степени следует решить проблему).
2. Установить время дискуссии (20, 30, 40 минут или более).
3. Заинтересовать участников дискуссии (изложить проблему в виде некоторого противоречия).
4. Добиться однозначного понимания проблемы всеми участниками, проверив это контрольными вопросами или попросив участников задавать вопросы.
5. Организовать обмен мнениями (желающими или по кругу).
6. Активизировать пассивных участников (обратиться к молчащему с вопросом, с просьбой помочь).
7. Собрать максимум предложений относительно решения обсуждаемой проблемы (свои предложения высказать после того, как выслушаны мнения всех участников).
8. Не допускать отклонений от темы (тактично останавливать, напоминать о целях дискуссии).
9. Уточнять неясные положения, пресекать оценочные суждения о личности участников.
10. Помогать группе прийти к согласованному мнению.
11. Подвести четкие итоги, сформулировать выводы, спектр решений, сопоставить цели дискуссии с полученными результатами, определить вклад каждого в общий итог, вынести благодарности участникам.

Целью дискуссии может быть:

- ◆ сбор и упорядочивание информации по обсуждаемой проблеме;
- ◆ поиск альтернативных подходов к решению проблемы, их обоснование;
- ◆ выбор оптимальной альтернативы.

При публичном выступлении могут возникать *типичные затруднения*:

- ◆ нелогичность (непоследовательность в изложении сути, нечеткая аргументация излагаемого материала, отсутствие ясности и точности в достижении поставленных целей);
- ◆ проблема самовыражения (недостаточная эмоциональность, «зажатость», монотонность выступления, несоответствие внутреннего состояния внешним признакам);
- ◆ эгоцентризм (не учитывается плюрализм мнений, неспособность понять иное, чужое мнение);
- ◆ некомпетентность (недостаток информации, некомпетентность в конкретных вопросах);

- ◆ проблема контакта (трудности контакта с аудиторией, не удастся добиться расположения слушателей и т. п.);
- ◆ проблема самоконтроля (трудно преодолеть волнение, неумение вести себя и т. п.);
- ◆ проблема выхода из контакта (сумбурность и незавершенность выступления, плохое окончание и неудачное прекращение разговора).

Человеку, публично защищающему свое мнение, можно порекомендовать лично вести дискуссию, если он заранее продумает возможные вопросы оппонентов и постарается предугадать сложные ситуации, которые могут возникнуть и смутить его. Сложные ситуации возникают, когда докладчику адресуются:

1. Наивные вопросы и критика авторитетных людей, не являющихся специалистами в обсуждаемой проблеме. (Сложность в том, что, опровергая такую критику с помощью азбучных истин, ставишь в неудобное положение маститых оппонентов, которые болезненно реагируют на это.)
2. Ироничные вопросы с «подковыркой» молодых жизнерадостных людей, желающих повеселить аудиторию. (Можно прореагировать с юмором либо дать ответ серьезным тоном, подчеркнув недопустимость недооценки обсуждаемого вопроса.)
3. Сложные вопросы, затрагивающие малоизвестную докладчику смежную область и заданные с целью «прощупать» его эрудицию и находчивость. (Ответить лучше: «Нельзя объять необъятное» или: «Решение этой задачи не предусматривалось в нашем исследовании».)
4. Вопросы, на которые докладчик уже отвечал, а также несуразные вопросы и критика тех, кто невнимательно слушал и не до конца понял суть обсуждаемого дела. (Здесь важно не впасть в шок от замечаний оппонента, не заявлять ожесточенно: «Я ведь это уже объяснял!», а спокойно и кратко повторить ответ, используя фразу: «Как уже отмечалось...»)
5. Вопросы-замечания о несоответствии выводов докладчика мнению некоего авторитета, имя которого подчас никому ничего не говорит. (Может помочь ответ: «По мере того как накапливаются новые факты, многие ранее казавшиеся бесспорными истины, провозглашенные даже авторитетами, пересматриваются».)
6. Вопросы, принижающие значимость проблемы или полученных результатов. (Поскольку в такой ситуации задается самолюбие выступающего, важно не откликнуться эмоциональной вспышкой, а, оценив, насколько провокационен вопрос, ответить заранее продуманной фразой.)

Во время выступления эпизодически оценивайте себя «со стороны»: свой тон, позу, жесты, наличие «слов-паразитов»; расслабляйте «мышечную зажатость». Во избежание досадных недоразумений четко оговорите значение употребляемых терминов, не следует рассчитывать, что вас должны понимать «с полуслова», учитывайте степень подготовленности аудитории в обсуждаемом вопросе. Для того чтобы подать информацию наглядно и ярко, прибегайте к простым житейским примерам, конкретным фактам, даже общеизвестным поговоркам, притчам.

Психологические закономерности ведения деловой беседы

Посредством **деловой беседы** реализуется стремление одного человека или группы людей к действию, которое изменит хотя бы одну из сторон какой-либо ситуации или установит новые отношения между собеседниками. В мире бизнеса или политики такого рода общение представляет устный контакт между сторонами, которые обладают необходимыми полномочиями от своих организаций или стран для их проведения и разрешения конкретных проблем.

Деловые беседы реализуют следующие *функции*:

- ◆ поиск новых направлений и начало перспективных мероприятий;
- ◆ обмен информацией;
- ◆ контроль над начатыми мероприятиями;
- ◆ взаимное общение работников из одной деловой среды;
- ◆ поиски и оперативная разработка рабочих идей и замыслов;
- ◆ поддержание деловых контактов на уровне предприятий, фирм, отраслей, стран.

Структура деловой беседы:

1. Подготовка к деловой беседе.
2. Установление места и времени встречи.
3. Начало беседы: установление контакта.
4. Постановка проблемы и передача информации.
5. Аргументация.
6. Опровержение доводов собеседника.
7. Анализ альтернатив, поиск оптимального или компромиссного варианта либо конфронтация участников.
8. Принятие решения.
9. Фиксация договоренности.
10. Завершение контакта.
11. Анализ результатов беседы, своей тактики общения.

Рассмотрим кратко каждый из этапов.

Подготовка к деловой беседе, особенно по решению спорных и деликатных вопросов (разрешение конфликтных ситуаций, торговые переговоры, экономические или политические соглашения, сделки и т. п.), является трудным и ответственным делом. Она включает составление плана беседы с установлением ее основных задач, поиск подходящих путей для их решения, анализ внешних и внутренних возможностей осуществления плана, прогноз возможного исхода беседы, сбор необходимой информации о будущем собеседнике, отбор наиболее веских аргументов для защиты своей позиции, выбор наиболее подходящей стратегии и тактики общения — давление, манипуляция, просьбы о помощи, сотрудничество.

Установление места и времени встречи для деловой беседы может осуществляться по-разному — в зависимости от установок участников. Позиция «сверху» реализуется примерно так: «Я жду вас в 16 часов у себя в кабинете», но на «чужой территории» осуществление ее затруднено. Позиция «снизу» реализуется как просьба: «Мне желательно с вами посоветоваться, когда и куда мне подъехать?»

Позиция «на равных» звучит следующим образом: «Нам необходимо поговорить. Давайте согласуем место и время нашей встречи».

В преддверии разговора следует проверить свою готовность к нему, задав себе вопросы:

1. Какую главную цель я ставлю перед собой в беседе?
2. Удивился ли собеседник, когда я попросил его о встрече? Проявил ли недовольство?
3. Могу ли я обойтись без этого разговора?
4. Готов ли к обсуждению предполагаемой темы мой собеседник?
5. Уверен ли я в благополучном исходе разговора? Каких объективных и субъективных препятствий можно ожидать?
6. Какой исход устраивает или не устраивает меня, его, обоих? Если беседа зайдет в тупик, стоит ли пойти на компромисс?
7. Какие приемы воздействия на собеседника я буду использовать в беседе (ссылки на авторитетные мнения, на опыт других учреждений, на крайнюю важность решаемого вопроса и др.)?
8. Какие вопросы я задам? Какие вопросы может задать мой собеседник?
9. Как я буду себя вести, если мой собеседник:
 - 1) во всем со мной согласится;
 - 2) решительно возразит, перейдет на повышенный тон;
 - 3) не отреагирует на мои доводы;
 - 4) выскажет недоверие к моим словам, мыслям;
 - 5) попытается скрыть свое недоверие?

Шансы на успешный исход деловой встречи возрастут, если придерживаться следующих шагов:

1. Готовьте свой первый вопрос так, чтобы он был коротким, интересным, но не дискуссионным. (Если требуется получить «добро» на несколько предложений, просьб, начинать лучше с наиболее выполнимого.)
2. Добивайтесь оптимальной краткости в изложении мыслей, даже если требуется начать издалека.
3. Обосновывайте свои суждения. Чем убедительнее доказательства, тем быстрее согласится с вами оппонент. Не употребляйте слов с двойным значением и тем более фраз, которые можно неверно истолковать.

Начало беседы означает встречу и вступление в контакт. Тип его («сверху», «снизу», «на равных», дружелюбный, нейтральный, «агрессивный») устанавливается еще до того, как произнесены первые слова, в соответствии с тем, как вошел человек, каковы его поза, взгляд, интонация, расположение в пространстве. Соответственно «встреча гостя» происходит по-разному: в отдельных случаях один подходит к другому, в других — всего лишь слегка приподнимает подбородок, в третьих — кивает, в четвертых — полностью игнорирует вошедшего, углубившись в свои бумаги. В качестве приветствия могут быть улыбка, кивок, рукопожатие, усаживание либо подчеркнуто недовольный вид. Все эти невербальные нюансы

вступления в контакт во многом прогнозируют дальнейшее взаимодействие собеседников.

При несогласованности межличностных позиций (например, «Родитель—Взрослый») установить контакт сложнее; кто-то из собеседников должен изменить тип контакта или «Взрослый» вынужден перейти в позицию «снизу», просителя, «Ребенка». Если собеседники знакомы и возникает необходимость в каких-то «вежливых» фразах, то можно использовать стандартные «Как дела? Как настроение?» При ответе «В порядке» следует переходить к формулировке беседы. В случае с реакцией «Да так себе» необходимо снять остроту состояния, чтоб человек выговорился: «А что?» — «Да...», при этом не следует вникать в подробности, достаточно оказать эмоциональную поддержку: «Ну и ну!».

Недопустимо «самоубийственное начало беседы», которое выливается в:

- ◆ неуверенность, обилие извинений: «Извините, если я вам помешал...»; «Пожалуйста, если у вас есть время меня выслушать...»;
- ◆ неуважение, пренебрежение к партнеру: «Давайте с вами быстренько рассмотрим...», «Я случайно проходил и заскочил к вам...»;
- ◆ фразы «нападения» («Что за безобразие творится?»), которые вынуждают собеседника занять оборонительную или агрессивную позицию (т. е. сразу возникает барьер между собеседниками).

Несколько первых фраз часто оказывают решающее воздействие на желание или нежелание собеседника продолжать разговор и слушать партнера по общению.

Чтобы начать беседу, чаще всего прибегают к четырем основным приемам. Это:

- ◆ *метод снятия напряжения*; его цель — установить тесный контакт; включает несколько приятных фраз личного характера, может быть, легкую шутку;
- ◆ *метод зацепки*; это может быть необычный вопрос, сравнения, личные впечатления, анекдотичный случай, краткое изложение проблемы;
- ◆ *метод стимулирования воображения*: постановка ряда вопросов, которые должны быть рассмотрены в беседе, цель — пробудить интерес к беседе;
- ◆ *метод прямого подхода* (непосредственный переход к делу, без вступления): он уместен для кратковременных, не очень важных деловых контактов.

Ясные, сжатые и содержательные вступительные фразы, обращение к собеседнику по имени-отчеству, проявление уважения к личности собеседника, внимание к его интересам, обращение за советом, собственный достойный внешний вид (имеют значение одежда, поза, выражение лица, интонация голоса) способствуют созданию благоприятной атмосферы для беседы. Люди, владеющие развитыми коммуникативными умениями, с первой минуты встречи начинают процесс «присоединения» к собеседнику, к ритму его дыхания, темпу, громкости речи, к репрезентативной системе, используя соответствующие слова (согласно визуальной, аудиальной или кинестетической системам).

Постановка проблемы и передача информации — важный этап беседы. Постановка цели бывает различной:

1. Цель может быть поставлена как проблема (обсудить проблему, пригласить к выработке ее решения), в этом случае ответственность за решение распределяется между обоими собеседниками.

2. Цель беседы может быть поставлена и как задание, задача (дается готовое решение, сжато описывается сама ситуация). Не только начальник, но порой и подчиненный может использовать этот подход: например, начальник цеха говорит директору: «Для наведения порядка в цехе вы должны издать приказ о наказании нерадивых».

Если цель беседы поставлена как задание, то тогда человек ответствен лишь за его выполнение, а будет ли тем самым решена сама проблема — это его не должно волновать.

3. Иногда (специально или неумышленно) в беседе происходит манипулирование собеседником. Например, цель поставлена внешне как проблема, но сама проблемная ситуация описывается так, что подталкивает другого человека к определенному решению, т. е. ответственность за решение проблемы вроде бы разделяют двое, а способ исполнения задан лишь одним человеком.
4. Встречается и «истерическая демонстрация проблемы» («Делай что хочешь, но чтобы я больше жалоб не слышал!»), т. е. на другого человека перекладываются и решение, и ответственность за него.

Относительно передачи информации собеседнику в ходе беседы можно порекомендовать:

1. Использовать «язык» собеседника при передаче ему информации, чтобы свести к минимуму потери, возникающие в процессе общения.
2. Приступать к передаче информации, разделяя подход «Вы», т. е. человек, ведущий беседу, должен суметь поставить себя на место собеседника, чтобы лучше его понять, учесть его интересы и цели. Тут важно следить и за формулировками фраз, например вместо «Я бы хотел...», сказать «Вы хотите.....»; вместо «Я пришел к выводу...» — «Вам будет интересно узнать, что...», а фразу «Хотя вам это и неинтересно...» заменить на «Как вы, наверное, уже слышали...»
3. Привести способ передачи информации в соответствие с мотивами и уровнем информированности собеседника, его профессиональной компетентности. Постоянно помнить об ограниченности, несовершенстве, неясности и неточности речи и о том, что объяснимое вами никто не воспримет так, как вы сами это понимаете.
4. Стремиться перейти от монолога к диалогу, дать возможность собеседнику продемонстрировать его знания, комбинировать виды вопросов (закрытых, открытых, риторических, вопросов на размышление, переломных). Следите, чтобы ваши вопросы содержали слова «почему, зачем, когда, как». Это исключает односложные ответы — «да» и «нет».
5. Наблюдать за реакциями собеседника, особенно за невербальными (жестами, мимикой), и соответственно гибко менять свое поведение (скорость, сложность изложения информации и т. п.).

Например, заметив произвольный жест собеседника — потирание лба, перебои, сведение бровей, — лучше замедлить темп речи и еще раз ясно повторить ключевую информацию (собеседник испытывает затруднения в осмыслении большого объема либо сложно изложенной информации). Если партнер касается кончика носа, кривит губы, начинает смотреть в сторону, то, вероятно, ваша информация вызвала у него сомнения или даже раздражение. Когда он

начинает потирать подбородок, то это произвольный сигнал, что он готов принять какое-то решение. Если у вас есть опасения, что это решение не будет соответствовать вашим планам, то лучше невербальным образом отсрочить его принятие (например, подайте вашему визави в руки какой-то документ, бумагу, чтобы преотвратить этот жест).

Для успешной передачи информации и формирования у собеседника необходимого мнения важно, чтобы содержание вашей речи отвечало следующим правилам:

- 1) профессиональные знания дают высокую объективность, достоверность и глубину изложения;
- 2) ясность позволяет увязать факты и детали, избежать двусмысленности и недосказанности;
- 3) важна наглядность: максимальное использование наглядных пособий, схем, общеизвестных ассоциаций и параллелей снижает абстрактность изложения;
- 4) повторение основных положений и мыслей способствует лучшему восприятию и пониманию информации;
- 5) элемент внезапности представляет собой продуманную, но неожиданную и необычную для собеседника увязку информации и фактов;
- 6) разумный объем информации не позволит вам быть нудным, что вызывает усталость, скуку, раздражение собеседника (французский мыслитель Вольтер отметил: «Секрет быть скучным состоит в том, чтобы рассказать все»);
- 7) определенная доля юмора, а порой и иронии может быть уместной, когда нужно высказать не очень приятные для собеседника соображения или парировать его «выпады»;
- 8) постоянная направленность на реализацию основных задач беседы способствует логичности и целеустремленности изложения;
- 9) ритм беседы и изложения должен быть гибок, предусматривать своеобразные «взлеты» и «спады», которые используются для передышки и осмысления информации собеседником, но к концу беседы полезно попытаться повысить ее интенсивность.

Фаза *аргументации* естественно переплетается с фазой передачи информации, здесь формируется предварительное мнение, выбирается определенная позиция относительно данной проблемы как вами самими, так и собеседником, но еще можно попытаться изменить складывающееся мнение (позицию).

Чтобы аргументация достигла цели, необходимо:

1. Оперировать ясными, точными и убедительными понятиями, так как убедительность можно легко «потопить» в море слов и аргументов, особенно если они неясны и неточны. Аргументы должны быть достоверными для собеседника.
2. Способ аргументации и скорость ее представления должны соответствовать особенностям темперамента собеседника: лишь холерики и сангвиники способны воспринять быструю подачу и большой объем аргументов, но и тогда доводы и доказательства, разъясненные по отдельности, намного эффективнее

достигают цели, чем если бы они были преподнесены все сразу (для меланхоликов и флегматиков этот постепенный подход просто необходим). Не забывайте, что «излишняя убедительность» вызывает отпор со стороны собеседника, особенно если у него «агрессивная натура» (эффект бумеранга).

3. Избегать простого перечисления фактов, а вместо этого излагать преимущества или последствия, вытекающие из этих фактов и интересующие вашего собеседника.

Порой решающую роль в беседе играет фаза *нейтрализации замечаний собеседника*, или фаза *опровержения*.

Если на ваши доводы последовали возражения оппонента, то:

- ◆ выслушивайте сразу несколько возражений, собеседник раздражается, если его перебивают, да еще на самом главном;
- ◆ не спешите с ответом, пока не поймете суть возражения;
- ◆ выясните, действительно ли возражения вызваны разными точками зрения или вы сами неточно сформулировали суть вопроса;
- ◆ вопросы задавайте так, чтобы собеседник оказался перед необходимостью выбора между двумя вариантами ответа.

Конкретные вопросы заставляют собеседника высказать то, что нужно, независимо от его собственного мнения (например: «Иван Иванович, одним словом, вы даете добро на нашу инициативу или нет?»; если последует «нет», уточните, почему).

Почему возникают замечания? Это могут быть защитные реакции, «спортивная» позиция, исполнение роли, несогласие по деловым критериям, другой подход, тактические раздумья. Какие виды замечаний встречаются? Невысказанные, оговорки, предрассудки, иронические замечания, желание показать себя, стремление получить дополнительную информацию, субъективные замечания, вызванные межличностными отношениями, — «придирки», объективные замечания — по сути проблемы, общее сопротивление, «последняя попытка».

Важно оперативно проанализировать причины возникновения замечаний и выбрать подходящий прием «нейтрализации» — ссылка на авторитеты, цитаты, переформулирование, условное согласие, одобрение, сравнение, сократовский метод (от поиска частичного сходства и согласия собеседников по отдельным вопросам к достижению полного согласия), «эластичная оборона», отсрочка. Доказательство бессмысленности замечаний или эмоциональные реакции партнеров, как правило, приводят лишь к усилению конфронтации.

Наиболее велики шансы на благоприятный исход беседы в том случае, если партнеры владеют навыками слушания и стремятся осуществить анализ различных точек зрения, альтернатив с позиции «Взрослый—Взрослый», «на равных», без «родительских амбиций», «непреклонности» и «детских обид».

Полезно учитывать не только предметные установки (мнения собеседника), но и его позицию в межличностном взаимодействии, выбирая соответственно приемы нейтрализации замечаний. Так, «Родитель» и «Ребенок» глухи к доводам рассудка, логики. «Ребенок» подвержен внушающим воздействиям и обращению к чувствам («Интересно! Перспективно!»), а для «Родителя» более убедительны

мнения признанных авторитетов. «Взрослые» не поддаются влиянию эмоциональной аргументации, зато принимают доводы логики, фактов, ответственности. Такая позиция активизируется невербальной демонстрацией установки быть «на равных», подчеркнутой серьезностью, а также вербальным обсуждением ситуации с использованием слов: «разумно, рационально, логично, реалистично, выгодно, эффективно» и т. п. Если собеседники демонстрируют жесткую, непримиримую позицию «родительской категоричности» или «противоборства уязвленных самолюбий», то конфронтация закрывает позитивные пути к решению проблемы и последующие фазы «оценки альтернатив, поиска приемлемого решения, принятия решения, фиксации договоренности» аннулируются.

Фазы *поиска приемлемого или оптимального решения*, а затем и *принятия окончательного решения* могут осуществляться либо как сотрудничество, равноправие и взаимная ответственность, либо как авторитарное волеизъявление одного из партнеров и добровольное или вынужденное согласие, подчинение собеседника. Не проявляйте неуверенности в фазе принятия решения. Если вы колеблетесь в этот момент, то не удивляйтесь, когда начнет колебаться и собеседник. Сохраняйте спокойствие, умение анализировать исходя из своих установок.

Всегда оставляйте в запасе один сильный аргумент, подтверждающий ваш тезис, на тот случай, если собеседник в момент принятия решения начнет сомневаться. Пользуйтесь достоверной аргументацией, так как лучше, если собеседник примет решение сейчас, чем потом. Но если перед вами флегматик, не раздражайтесь медлительностью принятия решения или вовсе откладыванием его, назначением новой встречи (попытки эмоционально или логически «давить» на такого человека безуспешны). Помните, что с помощью полуправды и «тонких манипуляций» можно вынудить собеседника на какое-то решение, но нельзя создать корректные деловые отношения. Не сдавайтесь слишком легко на милость собеседника, пока не испробуете все возможные методы форсирования либо пока собеседник несколько раз отчетливо не повторит «нет».

Фиксация договоренности и прекращение контакта — заключительный «аккорд» беседы. Итоги ее должны быть резюмированы, полезно даже сделать записи о сути решения в рабочий блокнот при партнере (или даже составить официальный протокол решения). Полезно установить конкретные сроки, способ информирования друг друга о результатах намеченных действий. Поблагодарите собеседника, поздравьте его с достигнутым соглашением. Прекращение контакта осуществляется сначала невербально: изменяется поза, человек отводит глаза, встает, затем черед прощанию на словах — «До свидания», «До встречи», «Всего доброго», «Успеха» и т. п.

Самоанализ итогов и хода встречи позволяет осознать допущенные просчеты, накопить полезный опыт на будущее, наметить дальнейшую тактику общения, при этом полезно ответить себе на такие вопросы:

1. Последовательно ли вы провели основную линию разговора? Удалось ли вам предусмотреть контрдоводы другой стороны?
2. Не навязали ли вы собеседнику свои аргументы при выработке решений? Если да, то вы посеяли в собеседнике неудовлетворенность, досаду и при дальнейших встречах они могут окрепнуть.

3. Основательны ли были ваши замечания и возражения? Не были ли они субъективны, не отразилось ли в них ваше настроение?
4. Удалось ли вам быть тактичным на всем протяжении разговора?
5. Сумели ли вы добиться максимальной пользы для дела? Удалось ли вам достичь намеченных целей или, на худой конец, хотя бы запасной, альтернативной цели? Если нет, то почему это произошло?
6. Как следует в дальнейшем строить взаимодействия с данным партнером?

Инициатива в деловом общении определяется тем, кто задал тип контакта, определил форму постановки цели, выдвинул принятую идею решения, кто подвел итоги обсуждения, но он в большей мере и ответствен за разрешение проблемы. Существует правило «вовремя отдай инициативу», что особенно необходимо при разговоре начальника с подчиненным. Важно предоставить подчиненному возможность высказать свое мнение, полезно, чтобы он сам окончательно сформулировал решение, даже если оно предложено начальником, поскольку это повышает активность, снимает отчуждение и устраняет формальность отношения («от сих и до сих») подчиненного к проблеме.

Психологические особенности деловых переговоров

Деловые переговоры предполагают наличие несовпадающих или даже противоположных интересов, которые имеются у сторон, и требуют от участников умения достигать разумного соглашения. Оно максимально отвечает законным интересам обеих сторон, справедливо регулирует противоречивые точки зрения, является долговременным, учитывает интересы общества, не портит отношения между сторонами. Достигнуть разумного решения сложно, для этого необходимо сотрудничество сторон, когда происходит сближение интересов и отыскивается обоюдная выгода на основе взаимоприемлемого варианта решения спорного вопроса.

В жизненной практике чаще встречаются малоэффективные стратегии поведения в спорных вопросах, например такие:

- ◆ жесткое доминирование (жесткий подход) одной стороны и соответственно вынужденное подчинение, капитуляция другой либо открытая конфронтация сторон;
- ◆ «мягкая уступчивость» (мягкий подход), направленная на недопущение конфронтации и приводящая к компромиссному решению (при обоюдной уступчивости) либо к выигрышу «несгибаемого» участника.

Сторонники «жесткого» подхода (*Ж*) ставят перед собой цель «победить» любой ценой, требуют от другой стороны уступок, не доверяя партнерам по переговорам, угрожают им, ищут то решение, которое максимально выгодно для них самих. Приверженцы «мягкого подхода» (*М*) ставят целью достижение соглашения, поэтому идут на уступки для развития отношений, выдвигают предложения, допускают односторонние потери, стараются быть дружелюбными, доверяют партнерам, ищут то решение, на которое «пойдут» партнеры по переговорам. Возможны следующие исходы: $Ж + Ж$ = разрыв, конфронтация, реже капитуляция; $Ж + М$ = выигрыш *Ж*; $М + М$ = компромиссное решение. Это все разновидности

позиционного торга, и чем упорнее участники защищают свои позиции, тем труднее им изменить свою первоначальную установку. Тогда доминирует «гонор», желание «спасти лицо», и достижение согласия становится все менее вероятным, поскольку позиционный торг психологически превращается в состязание воли, чтобы заставить другую сторону изменить свою позицию.

Максимально эффективны *принципиальные переговоры* (по существу дела), направленные на сотрудничество и поиск разумного принципиального соглашения. Они предполагают следующие процедуры:

1. Признайте наличие конфликта, очертите его как «наша проблема».
2. Разграничьте участников и предмет переговоров: отделите людей от проблемы, т. е. придерживайтесь мягкого, дружелюбного, уважительного курса в отношениях с людьми, но стойте на твердой платформе при решении проблемы.
3. Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях, поскольку цель переговоров должна состоять в удовлетворении подспудных интересов участников.
4. Принятая на переговорах позиция часто скрывает то, чего действительно хочет та или иная сторона, поэтому главное внимание следует обращать не на позиции участников, а на анализ общих интересов.
5. Проанализируйте, какие интересы наиболее важны, каковы объективные препятствия, отделите их от субъективных противодействий воли и желаний участников.
6. Старайтесь разработать взаимовыгодные варианты, которые бы учитывали общие интересы и примиряли несовпадающие интересы. Разработайте многоплановые варианты выбора в ходе дискуссии и выдвижения альтернативных идей решения проблемы, но отодвиньте решение на более поздний срок.
7. Отыщите объективно справедливый или взаимоприемлемый критерий, нормы решения проблемы, чтобы соглашение отражало справедливые, объективные нормы и критерии (например, рыночные цены, экспертное мнение, законы, обычаи и т. п.), а не зависело от воли или каприза сторон. Главное — попытайтесь достичь результата, руководствуясь критериями, не имеющими отношения к состязанию воли, и уступайте доводам, а не давлению.
8. Добейтесь соглашения и воплощайте план в жизнь. При соблюдении указанных правил возможно осуществление переговоров «без поражений».

Взаимодействие в группе

Одной из общих форм социального взаимодействия выступает социальная группа, поведение и социальный статус каждого члена которой во многом обусловлены деятельностью и существованием других ее членов.

«Совокупность индивидов, находящихся в психическом взаимодействии, составляет социальную группу, и это взаимодействие сводится к обмену различными представлениями, чувствами, хотениями, психическими переживаниями», — отмечает Питирим Сорокин.

Зависимость сторон друг от друга в процессе взаимодействия может быть равной или одна из них способна сильнее влиять на другую. Следовательно, можно выделить одностороннюю и двустороннюю интеракцию. Она охватывает как все

сферы человеческой жизнедеятельности (*тотальная интеракция*), так и какую-либо специфическую форму или «сектор» деятельности. Если такие секторы независимы, то люди могут не оказывать никакого влияния друг на друга.

П. Сорокин выделяет понятие «*экстенсивность интеракции*». Это соотношение активности и психологического опыта человека, вовлеченного во взаимодействие, и общей суммы деятельности и психологического опыта, составляющих весь жизненный процесс человека.

Интенсивность взаимодействия характеризует степень зависимости жизнедеятельности от взаимоотношений: она может колебаться от максимальной до минимальной величины. Чем больше экстенсивны или интенсивны секторы интеракции, тем зависимее жизнь, поведение, психология взаимодействующих сторон.

Началом любой интеракции является возникновение влияния одной стороны на поведение и психологию другой. Интеракция продолжается до тех пор, пока это влияние существует, причем не важно, встречаются индивиды или нет. Только когда сама память или мысль о существовании одной стороны перестает воздействовать на поведение или психологию другой, процесс можно считать законченным.

Весь социальный порядок является системой, которая делает непрерывными огромное число действий интеракции, хотя они уже казались завершенными.

Взаимоотношения бывают солидарными, антагонистическими или смешанными. При **солидарной интеракции** стремления и усилия сторон совпадают. Если они конфликтны, то это — *антагонистическая форма* интеракции, когда совпадают отчасти — это *смешанный* тип.

Можно выделить **организованные и неорганизованные взаимодействия**: интеракция организована, если отношения сторон и их действия сложились в определенную структуру прав, обязанностей, функций и опираются на некую систему ценностей. Неорганизованные интеракции — когда отношения и ценности находятся в аморфном состоянии, поэтому права, обязанности, функции, социальные позиции не определены.

П. Сорокин выделяет следующие типы социального взаимодействия:

- ◆ *организованно-антагонистическая* система интеракции, основанная на принуждении;
- ◆ *организованно-солидарная* система интеракции, основанная на добровольном членстве;
- ◆ *организованно-смешанная, солидарно-антагонистическая* система, которая частично управляется принуждением, а частично — добровольной поддержкой устоявшейся системы взаимоотношений и ценностей.

Большинство организованных социальных систем взаимодействия — от семьи до церкви и государства, отмечает Сорокин, принадлежит к типу организованно-смешанных. Встречаются также неорганизованно-антагонистический; неорганизованно-солидарный; неорганизованно-смешанный тип интеракций.

В длительно существующих организованных группах П. Сорокин выделял 3 типа взаимоотношений:

- ◆ *семейный тип* (интеракции тотальны, экстенсивны, интенсивны, солидарны по направлению и продолжительны, внутреннее единство членов группы);

- ◆ *договорный тип* (ограниченность времени действия сторон, взаимодействующих в рамках договорного сектора; солидарность эгоистична и направлена на получение взаимной выгоды, удовольствия или даже на получение «как можно большего за меньшее», при этом другая сторона рассматривается не как союзник, а как некий «инструмент», который может оказать услугу, принести прибыль и т. п.);
- ◆ *принудительный тип* (антагонизм отношений, различные формы принуждения: психологическое, экономическое, физическое, идеологическое, военное).

Переход от одного типа к другому может происходить плавно или непредсказуемо. Часто наблюдаются смешанные типы социальных взаимодействий — частично договорные, семейные, принудительные.

П. Сорокин подчеркивает, что социальные взаимодействия выступают как социокультурные: одновременно протекают три процесса — взаимодействие норм, ценностей, стандартов, содержащихся в сознании человека и группы; конкретных людей и групп; материализованных ценностей общественной жизни.

В зависимости от объединяющих ценностей можно выделить:

- ◆ *односторонние* группы, построенные на одном ряде основных ценностей (биосоциальные группы: расовые, половые, возрастные; социокультурные группы: род, языковая, религиозная группа, профессиональный, политический или научный союз);
- ◆ *многосторонние* группы, построенные вокруг комбинации нескольких ценностей: семья, община, нация, социальный класс.

Мертон определяет группу как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к ней и воспринимаются ее членами с точки зрения других людей. Группа идентична себе с позиции посторонних.

Первичные группы состоят из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются устойчивые эмоциональные отношения, личные взаимосвязи, основанные на индивидуальных особенностях. **Вторичные** образуются из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные отношения, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей, их социальные роли, деловые отношения и способы коммуникации четко определены. В критических и аварийных ситуациях люди отдадут предпочтение первичной группе.

Люди вступают в группы по ряду причин. Группа выступает:

- ◆ как средство биологического выживания;
- ◆ как средство социализации и формирования психики человека;
- ◆ как способ выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку (инструментальная функция группы);
- ◆ как средство удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания, доверия (экспрессивная функция группы);
- ◆ как средство ослабления неприятных чувств страха, тревоги;
- ◆ как средство информационного, материального и прочего обмена.

Классификация групп

Общение, взаимодействие людей происходит в разнообразных группах. Под **группой** понимается совокупность элементов, имеющих нечто общее.

Выделяют несколько разновидностей групп: условные и реальные; постоянные и временные; большие и малые. **Условные группы** людей объединяются по определенному признаку (пол, возраст, профессия и т. п.). Реальные личности, включенные в такую группу, не имеют прямых отношений между собой, могут ничего не знать друг о друге, даже никогда не встречаться друг с другом.

Реальные группы людей, общности в определенном пространстве и времени, характеризуются тем, что их члены связаны между собой объективными взаимоотношениями. Такие группы различаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественной роли. **Контактная группа** объединяет людей, имеющих общие цели и интересы в той или иной области жизни и деятельности. **Малая группа** — это достаточно устойчивое объединение людей, связанных взаимными контактами. Она немногочисленна — от 3 до 15 человек, которые объединены общей социальной деятельностью, находятся в непосредственном общении, способствуют возникновению эмоциональных отношений, выработке групповых норм и развитию групповых процессов.

При большем количестве людей группа, как правило, разбивается на подгруппы. Отличительные признаки малой группы: соприсутствие людей в пространстве и времени. Оно позволяет устанавливать контакты, которые включают интерактивные, информационные, перцептивные аспекты общения и взаимодействия. Перцептивные аспекты помогают человеку воспринимать индивидуальность всех других людей в группе, а только в этом случае можно говорить о наличии малой группы.

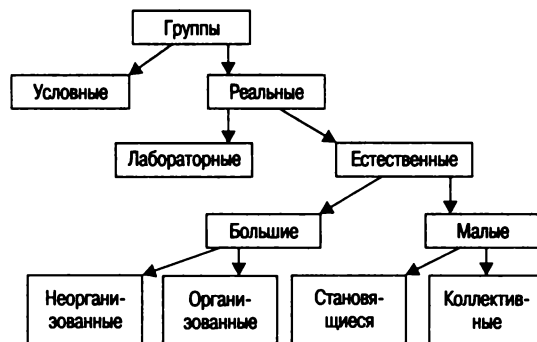


Рис. 7.11. Классификация групп (по Г. А. Андреевой)

В малой группе взаимодействие очень тесное: активность одного из членов — это одновременно стимул для всех остальных участников и реакция того на них.

Важно также наличие постоянной цели совместной деятельности. Реализация ее как некоего предвосхищаемого результата способствует удовлетворению потребностей каждого, соответствуя одновременно общим потребностям. Цель как прообраз результата и начальный момент совместной деятельности определяют динамику функционирования малой группы.

Можно выделить три рода целей:

1. Ближние перспективы: цели, которые реализуются быстро во времени и выражают потребности этой группы.
2. Вторичные цели: более длительны во времени и выводят группу на интересы вторичного коллектива (интересы предприятия или школы в целом).
3. Дальние перспективы: объединяют первичную группу с проблемами функционирования социального целого.

Общественно ценное содержание совместной деятельности должно стать личностно значимым для каждого члена группы. Важна не столько объективная групповая цель, сколько ее образ, т. е. как она воспринимается членами группы. Цели, характеристики совместной деятельности цементируют группу в одно целое, определяют внешнюю формально-целевую ее структуру.

Для нее особое значение имеет организующее начало. Оно может быть персонафицировано в ком-либо из членов (в лидере, руководителе), а может и не быть таковым, но это вовсе не означает, что оно отсутствует. Просто в этом случае функция руководства распределена между членами группы и лидерство носит ситуативный характер (в определенной ситуации человек, более продвинутый в данной сфере, нежели другие, принимает на себя функции лидера).

Разделение и дифференциация персональных ролей (разделение и кооперация труда, распределение власти) — также одна из особенностей существования группы. Это значит, что активность ее членов не является однородной, они вносят разный вклад в совместную деятельность, играют различные роли.

Между членами группы устанавливаются эмоциональные отношения, которые влияют на активность всей общности, приводят к разделению на подгруппы, формируют внутреннюю структуру межличностных отношений.

Для группы обязательна выработка специфической культуры. Это — нормы, правила, стандарты жизни, поведения, определяющие ожидания членов группы по отношению друг к другу и обуславливающие общую динамику. Данные нормы — важнейший признак групповой целостности. О сформировавшейся норме можно говорить, если она детерминирует поведение большинства членов группы, несмотря на все различия между ними. Отклонение от групповых стандартов, норм, как правило, допускается только лидеру.

Группа имеет следующие психологические характеристики: *групповые интересы, групповые потребности, групповые мнения, групповые ценности, групповые нормы, групповые цели.*



Рис. 7.12. Психологические характеристики группы

Группе присущи следующие закономерности:

- ◆ она структурируется;
- ◆ она развивается (прогресс или регресс, но динамические процессы);
- ◆ флуктуация, изменение места человека в группе может происходить неоднократно.

По психологическим характеристикам различают группы членства и референтные группы (эталонные), нормы и правила которых служат для личности образцом.

Вторые бывают реальными или воображаемыми, позитивными или негативными, могут совпадать или не совпадать с первыми, но всегда выполняют функции:

- ◆ социального сравнения, поскольку референтная группа — источник положительных и негативных образцов;
- ◆ нормативную функцию, так как референтная группа — источник норм, правил, к которым человек стремится приобщиться.

По характеру и формам организации деятельности выделяют несколько уровней развития контактных групп (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Социально-психологическая характеристика групп по уровню их развития

Наименование группы	Структура	Форма деятельности	Цели деятельности
Неорганизованные группы (ассоциация, случайная группа, толпа)	Нет или стихийная	Самостоятельная	Личные
Внешне организованные группы (организация: производственная, учебная, кооперация)	Регламентирование извне	Определяется внешней и внутренней организацией группы	Общие
Внутренне организованные группы	Внутренняя	Вместе	Личные через групповые
◆ корпорация (группа бизнесменов, бандитская шайка) ◆ коллективы		Совместно	Общие

Неорганизованные (*номинальные группы, конгломераты*) или случайно организованные группы (зрители в кино, члены экскурсионных групп и т. п.) — добровольные временные объединения людей на основе сходства интересов или общности пространства.

Ассоциация — группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностью значимыми целями (группа друзей, приятелей).

Кооперация — группа, отличающаяся реально действующей организационной структурой, межличностные отношения носят деловой характер, подчиненный достижению необходимого результата при выполнении конкретной задачи в определенном виде деятельности.

Корпорация — это группа, объединенная только внутренними целями, не выходящими за ее рамки, стремящаяся осуществить свои групповые цели любой ценой,

в том числе и за счет других групп. Иногда корпоративный дух может иметь место в трудовых или учебных группах, когда возникают черты группового эгоизма.

Коллектив — устойчивая во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическим органами управления, объединенных целями совместной общественно полезной деятельности и сложной динамикой формальных (деловых) и неформальных взаимоотношений.

Таким образом, реальные человеческие группы отличаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению. По мере увеличения размера группы возрастает роль ее лидера. Распределение власти тесно связано с характером коммуникации, обмена информацией и идеями.

Можно классифицировать группы, принимая во внимание специфику распространения информации и организации взаимодействия между членами группы. Так, выделяются:

1. **Пирамидальная группа**, которая является:

- ✧ системой закрытого типа;
- ✧ построена иерархически;
- ✧ информация идет в основном по вертикали, снизу вверх (отчеты) и сверху вниз (приказы);
- ✧ каждый человек знает свое определенное место;
- ✧ в группе ценятся традиции;
- ✧ руководитель группы должен заботиться о подчиненных, взамен они беспрекословно подчиняются ему;
- ✧ такие группы встречаются в армии, в налаженном производстве, а также в экстремальных ситуациях.

2. **Случайная группа**, в которой каждый принимает решения самостоятельно, люди относительно независимы, однако все-таки что-то их объединяет (творческие коллективы, а также новые коммерческие структуры в ситуации рыночной неопределенности).

3. **Открытая группа**, в которой каждый имеет право на инициативу, но все вместе открыто обсуждают вопросы; главное общее дело (свободно происходит смена ролей, присуща эмоциональная открытость, усиливается неформальное общение людей).

4. **Группа синхронного типа**, когда люди находятся в разных местах, но идут в одном направлении, так как знают, что надо делать, у всех один образ, одна модель, и хотя каждый продвигается сам, но все поступают синхронно, даже без обсуждения и согласования.



Рис. 7.13

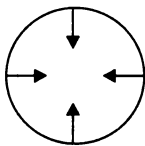


Рис. 7.14

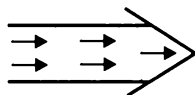


Рис. 7.15

Если встречается какое-то препятствие, отличительная особенность каждой группы становится более яркой:

- ◆ пирамидальная усиливает порядок, дисциплину, контроль;

- ◆ успех случайной зависит от способностей, потенциала каждого из членов группы;
- ◆ успех открытой обусловлен умениями достигать согласия, вести переговоры, и ее руководитель должен обладать высокими коммуникативными способностями, уметь слушать, понимать, согласовывать;
- ◆ эффективность синхронной связана с талантом, авторитетом — «пророком», который убедил, повел за собой людей, и люди беспредельно верят и подчиняются ему.

Принято считать, что оптимальная по численности группа должна насчитывать 7 ± 2 (т. е. 5, 7, 9) человек. Известно также, что она хорошо функционирует, когда в ней нечетное количество людей, так как в противном случае могут образоваться две враждующие половины. Коллектив лучше функционирует, если его члены отличаются друг от друга по возрасту и полу.

С другой стороны, некоторые психологи, практикующие в области менеджмента, утверждают, что наиболее эффективно действуют группы, в которых работают 12 человек. Дело в том, что многочисленные коллективы плохо управляемы, а состоящие из 7–8 человек наиболее подвержены конфликтам, так как обычно распадаются на две враждующие неформальные подгруппы; при большем же количестве людей напряжение, как правило, ослабляется.

Конфликтность небольшой группы (если ее не образуют близкие по духу люди) не в последнюю очередь объясняется тем, что в любом трудовом коллективе существуют 8 социальных ролей, и если сотрудников недостаточно, то кому-то приходится играть не только за себя, но и за «того парня», что и создает конфликтную ситуацию.

Руководителю коллектива (менеджеру) необходимо хорошо знать такие роли. Это:

- ◆ **координатор**, пользующийся уважением и умеющий работать с людьми;
- ◆ **генератор идей**, стремящийся докопаться до истины; воплотить же свои идеи на практике он не в состоянии;
- ◆ **энтузиаст**, берущийся сам за новое дело и воодушевляющий других;
- ◆ **контролер-аналитик**, способный трезво оценить выдвинутую идею, он исполнителен, но чаще сторонится людей;
- ◆ **искатель выгоды**, интересующийся внешней стороной дела, может быть хорошим посредником между людьми, поскольку обычно пользуется большой популярностью в коллективе;
- ◆ **исполнитель**, умеющий воплотить идею в жизнь, способен к кропотливой работе, но часто «тонет» в мелочах;
- ◆ **работяга**, не стремящийся занять чье-либо место;
- ◆ **шлифовщик** необходим, чтобы другие не перешли своих границ.

Таким образом, чтобы коллектив успешно справлялся с работой, он должен не только состоять из хороших специалистов — им, как личностям, необходимо в своей совокупности соответствовать необходимому набору ролей. И при распределении официальных должностей следует исходить из пригодности индивидов к выполнению той или иной роли, а не из личных симпатий или антипатий менеджера.

Динамические процессы в группе

В группах протекают следующие динамические процессы:

- ◆ давление на членов группы, способствующее их конформизму и внушаемости;
- ◆ формирование социальных и распределение групповых ролей;
- ◆ изменение активности членов группы: возможны феномены *фасилитации* (усиление энергии человека в присутствии других людей) и *ингибиции* (торможение поведения и деятельности под влиянием других людей, ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди);
- ◆ изменение мнений, оценок, норм поведения членов группы: феномен «*групповой нормализации*» (формирование усредненного группового стандарта-нормы);
- ◆ групповая поляризация, экстремизация (приближение группового мнения к какому-то полюсу континуума всех групповых мнений, часто «сдвиг к риску», когда групповое решение является более рискованным, чем принимаемое индивидуально);
- ◆ подчинение авторитету в сочетании с феноменом *атрибуции ответственности*, когда человек приписывает ответственность за все происходящее другим лицам, лидеру, начальству, а не себе.

Социальная фасилитация проявляется в том, что присутствие других возбуждает, и это усиливает доминирующую реакцию человека, в результате чего он лучше выполняет простые и хорошо знакомые действия в присутствии других людей, например, велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером. При сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой, присутствие людей и возникшее в связи с этим возбуждение приводит к неправильной реакции, к ухудшению деятельности, к ингибиции.

Н. Кострелл предположил, что обеспокоенность человека тем, как его оценивают другие, вызывает эффекты фасилитации и ингибиции. «Боязнь оценки» помогает также объяснить, почему люди лучше работают, если соратники чуть-чуть опережают их, почему эффект социальной фасилитации проявляется ярче всего, когда наблюдатели нам незнакомы и за ними трудно уследить. Соревнование как разновидность социального взаимодействия — яркий пример фасилитации, улучшения результатов деятельности людей в присутствии и при сравнении друг с другом. Однако такая социальная фасилитация проявляется, когда личные усилия могут быть оценены индивидуально. Если же люди складывают свои усилия для достижения общей цели и при этом каждый не отвечает за совместный результат, результаты работы не оцениваются персонально, то в этом случае люди склонны прилагать меньше усилий, проявляя *социальную лень*. В итоге работоспособность всей группы не превышает половины от суммы работоспособности каждого из ее членов.

Групповая деятельность уменьшает боязнь оценки, дает возможность «спрятаться за чужие спины», переложить ответственность «на всех», снижает возбуждение и активность членов группы. Выделяется своеобразный тип людей, которых можно назвать *зайцами*. Это те, кто получает какую-либо выгоду от группы, но мало дает взамен. Когда вознаграждение делится поровну, независимо от лич-

ного вклада, каждый из участников получает больше вознаграждения на единицу своих усилий, если он паразитирует, проявляет социальную лень. Люди в группе не ведут себя так, когда ее задача очевидно трудна, притягательна, увлекательна, если члены группы — друзья, а не чужие друг другу, когда возможен учет личного вклада и человек воспринимает его как незаменимый.

Социальная фасилитация показывает, что группа может возбуждать людей, а социальная лень демонстрирует, что в группе ответственность может размываться, а когда возбуждение и размывание ответственности комбинируются, то нормативное сдерживание значительно ослабевает и вместе люди начинают делать то, чего они не стали бы совершать в одиночку (вплоть до преступных действий). В таком случае возникает феномен **деиндивидуализации** — потери самосознания и чувства личной ответственности в ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном человеке.

Группа вынуждена добиваться согласия между своими членами, чтобы обеспечить их взаимодействие и свое функционирование. *Групповая активность* означает, что люди действуют вместе так, что между ними устанавливается некое разделение труда и налицо определенное взаимное приспособление различных линий индивидуального поведения. В группе постепенно складываются общие настроения, мнения, цели, нормы поведения, ритуалы. Эти феномены взаимодействия объединяют людей, как бы уподобляя их друг другу.

В настоящее время существует несколько моделей развития коллектива, каждая из которых фиксирует особые стадии в этом движении.

Наиболее развернутая концепция принадлежит А. В. Петровскому. Он выделяет три слоя. В первом реализуются непосредственные контакты между людьми, основанные на эмоциональной приемлемости или неприемлемости. Во втором эти отношения опосредуются характером совместной деятельности. В третьем же, названном ядром группы, развиваются отношения, основанные на принятии всеми ее членами единых целей деятельности. Это соответствует высшему уровню группового развития, и, следовательно, его наличие позволяет констатировать, что перед нами коллектив.

В настоящее время психологи предпочитают рассматривать уровни групповой структуры в обратном порядке, начиная с характеристики ядерных отношений.

Центральное звено образует сама предметная деятельность группы, причем она обязательно является социально позитивной. Второй слой — фиксация отношения каждого члена группы к общей деятельности, ее целям и задачам. Это описывается как совпадение ценностей, касающихся совместной деятельности, и развитие определенной мотивации членов группы, эмоциональной идентификации с группой. Третий слой фиксирует собственно межличностные отношения, опосредованные деятельностью. Четвертый — поверхностные связи между членами группы — это та часть межличностных отношений, которая построена на непосредственных эмоциональных контактах.

Силу всякого коллектива составляет его *сплоченность*. Она бывает очень высокой, когда люди тесно связаны друг с другом и вместе отвечают за достижение целей, стоящих перед ними и коллективом в целом, а поэтому делают все для успеха. Бывает и очень низкой, когда коллектив не получает даже четкого организационного оформления, отсутствует общая цель, каждый действует сам по себе, на свой

страх и риск, стараясь продемонстрировать индивидуальные результаты даже в ущерб другим.

Во многом сплоченность коллектива зависит от **стадии его развития**, зрелости. Таких стадий психологи выделяют пять. Первая называется *притиркой*. Здесь люди еще приглядываются друг к другу, решают, по пути ли им с остальными, стараются показать свое Я. Взаимодействие происходит в привычных формах при отсутствии коллективного творчества. Решающую роль в сплочении группы на этой стадии играет руководитель.

Вторая, *конфликтная*, характеризуется тем, что открыто образуются кланы и группировки, выражаются разногласия, выходят наружу сильные и слабые стороны отдельных людей, приобретают значение личные взаимоотношения. Начинается силовая борьба за лидерство и поиски компромиссов между враждующими сторонами. На этой стадии возможно возникновение противодействия между руководителем и отдельными подчиненными.

На третьей, стадии *экспериментирования*, потенциал коллектива возрастает, но сама группа часто работает рывками, поэтому возникают желание и интерес действовать лучше, с помощью других методов и средств.

На четвертой стадии в коллективе появляется опыт успешного решения проблем, к которым подходят, с одной стороны, реалистически, а с другой — творчески. В зависимости от ситуации функции лидера в таком коллективе переходят от одного его члена к другому, каждый из которых гордится своей принадлежностью к группе.

На последней, пятой, стадии внутри коллектива формируются *прочные связи*, людей принимают и оценивают по достоинству, а личные разногласия между ними быстро устраняются. Отношения складываются в основном неформально, что позволяет демонстрировать высокие результаты работы и стандарты поведения. Далеко не все коллективы выходят на высшие (4, 5) уровни.

Таким образом, настоящий сплоченный коллектив не возникает сразу, а формируется постепенно, проходя ряд этапов. Разберем их на примере учебного коллектива. На первом организационном этапе группа учащихся вуза, учреждений среднего профессионального образования не представляет собой коллектив в полном смысле слова, поскольку она создана из поступающих в вуз, учреждения СПО учащихся с различным жизненным опытом, взглядами, различным отношением к коллективной жизни. Поэтому закономерно происходит *притирка* людей друг к другу. Организатором жизни и деятельности учебной группы на этом этапе является педагог, он предъявляет требования к поведению и режиму деятельности учащихся. Для педагога важно четко выделить 2–3 наиболее значимых и принципиальных требования к работе и дисциплинированности студентов, не допуская обилия второстепенных указаний, запретов. На этом организационном этапе руководитель должен внимательно изучить каждого члена группы, его характер, особенности личности, выявляя посредством наблюдения и психологического тестирования «индивидуально-психологическую карту» личности учащегося, постепенно выделяя тех, кто более чутко воспринимает интересы коллектива, является активом. В целом первый этап характеризуется социально-психологической адаптацией, т. е. активным приспособлением к учебному процессу и вхождению в новый коллектив, усвоением требований, норм, традиций учебного заведения.

Второй этап развития коллектива (этап формирования) наступает, когда выявлен действенный, а не формальный актив группы, т. е. определены организаторы коллективной деятельности, пользующиеся авторитетом у большинства членов коллектива. Теперь требования к нему выдвигает не только педагог, но и сам актив. Но выявление актива и лидеров происходит через стадии конфронтации, распределения групповых ролей, с постепенным переходом на стадию экспериментирования. Руководитель на втором этапе развития коллектива должен объективно изучать, анализировать межличностные взаимоотношения с помощью социометрии, референтометрии, своевременно принимать меры воздействия для коррекции положения членов группы с высоким и низким социометрическим статусом. Воспитание актива группы — важнейшая задача руководителя, направленная на развитие организаторских способностей актива и устранение негативных явлений: зазнайства, тщеславия, «командирского тона».

Знание структуры неформальных взаимоотношений, того, на чем они основываются, облегчает понимание внутригрупповой атмосферы и позволяет находить наиболее рациональные пути воздействия на эффективность работы. В этой связи большое значение приобретают специальные методы исследования, позволяющие выявлять структуру межличностных взаимоотношений в группе, выделять ее лидеров (к ним относятся социометрия, референтометрия, методика изучения сплоченности коллектива и др.).

Положение человека в коллективе определяется не только индивидуальными особенностями характера, личности, но и спецификой группы. В плохо сплоченном коллективе статус личности зависит во многом от уровня ее общительности. В сплоченном, когда выполняется сложная совместная деятельность, он определяется скорее деловыми и моральными качествами человека, чем общительностью. Как бы то ни было, этот статус оказывает сильнейшее влияние на поведение и самосознание личности.

Руководитель должен знать структуру межличностных отношений, чтобы находить индивидуальный подход к каждому члену группы. Организуя любой вид деятельности, полезно иметь в виду те реальные группировки (по 3–5 человек), которые имеются в коллективе, объединять симпатизирующих друг другу людей. Так, достаточно авторитетная группа людей может возглавить подготовку и проведение определенного мероприятия. Это разумно сделать, потому что, опираясь на свой круг общения, люди эффективнее могут выполнять организаторские функции. Учитывая реально существующие межличностные связи, руководитель добивается двоякой цели: включает членов группировок в коллективную жизнь и влияет на жизнь самой группировки.

Вовлечение членов коллектива в разнообразные виды совместной деятельности (труд, учебу, спорт, отдых, путешествия и т. п.), постановка перед коллективом интересных и усложняющихся целей, привлекательных для многих участников, установление дружеских и требовательных отношений, ответственной зависимости между людьми — все это способствует укреплению и развитию коллектива на втором этапе.

Однако даже на этом уровне коллектив еще не является в полном смысле сплоченной группой единомышленников, наблюдается значительная неоднородность взглядов. Свободный обмен мнениями, дискуссии, внимание руководителя к на-

строению и мнениям членов коллектива, демократический коллегиальный способ принятия решений и управления создают основу для установления сплоченности.

На третьем этапе развития коллектив достигает высокого уровня единства, сознательности, организованности, ответственности, что позволяет ему самостоятельно решать разнообразные задачи, перейти на уровень самоуправления. Отметим, что далеко не каждый коллектив достигает этой стадии развития.

Для высокоразвитого коллектива характерно наличие сплоченности как ценностно-ориентационного единства, близости взглядов, оценок и позиций членов группы по отношению к объектам (лицам, событиям, задачам, идеям), наиболее значимым для группы в целом. Индексом сплоченности служит частота совпадения взглядов членов группы в отношении нравственной и деловой сферы, в подходе к целям и задачам совместной деятельности.

Такому коллективу свойственно наличие положительного психологического климата, доброжелательного фона взаимоотношений, эмоционального сопереживания, сочувствия его членов друг к другу. Наличие или отсутствие этих признаков позволяет разграничить просто группу людей и коллектив. Проводится такой эксперимент на приборе — групповом интеграторе, имеющем шесть ручек, согласованное вращение которых запускает иглу, перемещающуюся по 5-образной прорези. Испытуемые сообща должны как можно быстрее провести иглу от начала до конца прорези, не касаясь ее бортов. Каждое прикосновение к борту (ошибка) наказывается ударом тока. В первой серии экспериментов наказывают током всех участников, во второй — только ответственного руководителя. Показателем наличия симпатии, эмоционального сопереживания у членов группы является примерно равная скорость и точность движения иглы в 1-й и 2-й сериях.

Комплексным показателем взаимоотношений в коллективе является его социально-психологический климат. Это — совокупность отношений членов группы к условиям и характеру совместной деятельности, к коллегам, членам коллектива, к руководителю коллектива.

Методы психологического исследования межличностных отношений

Выделяют следующие методы:

- ◆ социометрический;
- ◆ референтометрический;
- ◆ изучение мотивационного ядра межличностных выборов;
- ◆ изучение сплоченности коллектива.

Социометрический метод. Слово *социометрия* буквально означает «социальное измерение». Методика разработана американским психологом Дж. Морено и предназначена для оценивания межличностных отношений неформального типа: симпатий и антипатий, привлекательности и предпочтительности.

Членам изучаемой группы предлагают перечислить в порядке предпочтения тех товарищей по группе, с которыми они хотели бы вместе работать, отдыхать и т. п. Вопросы о желании человека совместно с кем-либо участвовать в определенной деятельности называются критериями выбора. Например: «С кем Вы хотите вместе работать на производственной практике?» или: «Кого Вы пригласите

Для каждого члена группы имеет значение не столько число выборов, сколько удовлетворенность своим положением в группе. Коэффициент удовлетворенности своим положением в группе определяется: $K_{уд}$ = число взаимных выборов, разделенное на число выборов, сделанных данным человеком.

Так, если индивид хочет общаться с тремя конкретными людьми, а из этих троих никто не хочет общаться с ним, то $K_{уд} = 0/3 = 0$.

Коэффициент удовлетворенности может быть равен 0, а статус (количество полученных выборов) например 3 у одного и того же человека. Подобное свидетельствует о том, что человек взаимодействует не с теми, с кем ему хотелось бы.

В результате социометрического эксперимента руководитель получает не только сведения о персональном положении каждого члена группы в системе межличностных взаимоотношений, но и обобщенную картину состояния этой системы. Характеризуется она диагностическим показателем — уровнем благополучия взаимоотношений (УБВ). УБВ группы может быть высоким, если «звезд» и «предпочитаемых» в сумме больше, чем «пренебрегаемых» и «изолированных». Средний уровень благополучия фиксируется в случае примерного равенства («звезды» + «предпочитаемые») = («пренебрегаемые» + «изолированные» + «отверженные»). Низкий — при преобладании лиц с низким статусом. Диагностическим же показателем считается «индекс изоляции»: это процент людей, лишенных выборов в группе.

Нередко понятие социометрической «звезды» смешивают с понятием лидера. При этом не учитывают, что «звездность» — показатель эмоциональной притягательности человека, хорошего отношения к нему со стороны товарищей. Лидерство же — это процесс действенного влияния того или иного человека на членов группы. И неудивительно, что это могут быть разные люди: ведь для завоевания положения «звезды» и статуса лидера человеку нужны различные качества, например лидер должен обладать организаторскими способностями, которых «звезда» может и не иметь.

Референтометрия. Это метод выявления структуры взаимодействия людей с позиции уважения или неуважения, влияния или незначимости мнения члена группы для остальных ее членов.

Взаимодействие людей в неорганизованных группах

Природа коллективного поведения предполагает рассмотрение таких феноменов, как толпа, сборище, панические настроения, мания, танцевальные помешательства, стихийные массовые движения, массовое поведение, массовые увлечения, социальные движения, революции. Элементарные формы коллективного поведения людей — относительно стихийное, порой непредсказуемое взаимодействие в ситуации неопределенности или угрозы. Ключ к пониманию дает форма социального взаимодействия, которая названа **круговой реакцией**: взаимное возбуждение приобретает круговую форму, когда люди отражают настроения, эмоции друг друга и таким образом интенсифицируют их.

Социальное беспокойство — внутреннее напряжение многих людей при отсутствии способов его снятия, выражаемое в форме беспорядочной и нескоордин-

нированной деятельности, причем чувство беспокойства вовлекается в круговую реакцию и становится «инфекционным», происходит «эмоциональное заражение» людей. Социальное беспокойство присутствует там, где люди обладают повышенной чувствительностью по отношению друг к другу, а также там, где они вместе переносят разрушение заведенного жизненного уклада. Это встречается во время революционных волнений, в женском движении, религиозных волнениях, при трудовых конфликтах.

Черты социального беспокойства:

- ◆ беспорядочный характер поведения, когда люди находятся в состоянии напряжения и чувствуют сильный позыв к действию, но не имеют четкого представления и понимания своих целей;
- ◆ возбужденные чувства тревоги, страха, неуверенности, агрессивности, склонность к распространению слухов и преувеличений;
- ◆ наличие повышенной раздражимости и внушаемости, психологической неустойчивости, податливости влиянию лидеров, новых стимулов и идей.

Если коллективное возбуждение интенсивно и широко распространено, вероятно возникновение **социальной инфекции**. Это сравнительно быстрое, бессознательное и нерациональное распространение каких-либо настроений, порывов или форм поведения (например, разгул биржевой спекуляции, финансовой паники или волны патриотической истерии).

Можно выделить четыре типа элементарных коллективных групп (Г. Блумер):

- 1) действующая толпа (агрессивная);
- 2) экспрессивная толпа (например, танцующая в религиозных сектах);
- 3) масса (участники не имеют никакой социальной организации; люди отделены друг от друга, например при золотой и земельной лихорадке);
- 4) общественность (группы людей, которые сталкиваются с какой-то проблемой, имеют разные мнения относительно подхода к ее решению, дискутируют об этом).

Эти социальные группировки возникают спонтанно, и их действие не направляется и не определяется существующими культурными моделями и нормами. Общество в целом исходит из предписанных правил, толпа — из установления контакта (повышенная восприимчивость людей друг к другу, бессознательная откликаемость на настроения, спонтанная готовность к совместным действиям). Масса действует благодаря совпадению индивидуальных выборов, а общественность приобретает свой особый тип единства и возможность реализации благодаря достижению какого-то коллективного решения или выработке определенного общественного мнения. Будучи коллективным продуктом, последнее представляет всю общественность в ее готовности действовать для решения проблемы и как таковое позволяет добиться согласованности.

Формирование общественного мнения происходит:

- ◆ через открытие и принятие дискуссии, когда заинтересованные группы (озабоченные способом решения проблемы) стремятся оформить и установить мнение остальных, относительно незаинтересованных людей;

- ◆ через пропаганду (умышленно направляемую кампанию с целью заставить людей принять данную точку зрения, настроение или ценность).

Появление таких элементарных коллективных группировок указывает на происходящий процесс социального изменения. Они играют важную роль в развитии нового коллективного поведения и нарождающихся форм социальной жизни, в формировании другого социального порядка, служат основой для образования социальных движений, благодаря которым выстраиваются в фиксированные социальные формы новые типы коллективного поведения. В своем начале социальное движение аморфно, плохо организовано, т. е. коллективное поведение находится на примитивном уровне. По мере развития оно становится организованным, приобретает свой набор обычаев и традиций, прочнее становится руководство им, возникают социальные правила и ценности, способность создать новое устройство жизни.

Социальное движение может вырастать и организовываться с помощью ряда механизмов. Один из самых распространенных — агитация. Она возбуждает людей и делает их сторонниками движения. Для этого следует привлечь внимание людей, взволновать их, пробудить их эмоции, дать этим эмоциям некое направление посредством идей, критики, внушения и обещаний.

Другими аналогичными механизмами являются:

- 1) процесс организации чувства сопричастности и солидарности людей друг с другом, формирование взаимной симпатии между сторонниками данного социального движения, что способствует согласованному поведению;
- 2) развитие внутригруппового/межгруппового отношения: вера членов движения, что их группа справедлива и права, а другие беспринципны и злонамеренны (служит сплочению членов вокруг своих целей и ценностей; наличие врага в этом смысле очень важно для придания движению целостности и сплоченности);
- 3) использование церемониального поведения и ритуалов: массовые митинги, демонстрации, парады, юбилейные церемонии, ритуальная атрибутика — лозунги, песни, стихи, флаги, униформа и пр. (способствуют развитию и закреплению социального движения, а у каждого индивидуального участника этих ритуалов возрастает самооценка, в результате чего он ощущает себя важной персоной, и это чувство личной значительности оказывается отождествленным с социальным движением как таковым);
- 4) формирование групповой морали, дающей движению постоянство и определенность: убежденность в правильности и праведности цели движения, вера в конечное достижение движением своей цели, в то, что на это движение возложена некая священная миссия; создание своих «священных книг» (например, «Капитал» Маркса для коммунистического движения);
- 5) развитие групповой идеологии (свода учений, в которых формулируются цели и назначение движения, содержится критика существующей системы, намечаются политические планы политики, тактика и практическая деятельность движения).

Успешное развитие социального движения зависит от указанных механизмов, а социальные последствия — от того, реформистское ли это движение или революционное.

Межгрупповые отношения и взаимодействия

Существует несколько подходов к оценке характера межгруппового взаимодействия.

Впервые стройная система психологических взглядов на область межгрупповых отношений была выдвинута в поздних работах З. Фрейда. Он, правда, многое заимствовал из работ Г. Лебона и У. Мак-Даугалла:

- ◆ под влиянием толпы люди обнаруживают свою базовую инстинктивную природу, свои бессознательные агрессивные влечения (Г. Лебон);
- ◆ врожденный инстинкт агрессивности и драчливости побуждает группы людей, общины и страны воевать друг с другом (У. Мак-Даугалл).

Анализируя межгрупповые взаимодействия, Фрейд утверждал, что неизбежна межгрупповая враждебность. Функция ее заключается в том, что она главное средство сплочения и стабильности группы. Механизмом формирования враждебности к «чужим» и привязанности к «своим», по мнению Фрейда, служит эдипов комплекс, амбивалентность эмоциональных отношений в семье, когда к отцу ребенок испытывает и любовь, и ненависть. Любовь к отцу трансформируется в идентификацию с лидером группы, в привязанность к ней, а враждебность переносится на чужую группу.

З. Фрейд, К. Лоренц полагают, что агрессивное поведение людей является следствием биологически заданной агрессивности, которая направляется на враждебных соседей и способствует сохранению группы.

Согласно же **гипотезе фрустрации—агрессии**, которую выдвинули Н. Миллер и Д. Доллард, агрессивное поведение возникает в том случае, когда человек или группа подвергается фрустрации, понимаемой как любое условие, блокирующее достижение желаемой цели.

Фрустрация вызывает чувство гнева, приводящего к открытой агрессии, причем неизбежен перенос агрессии на всех «других», «похожих» на тех, кто вызвал фрустрацию в прошлом (в качестве признаков похожести выступает групповая и этническая принадлежность). Даже если человек не испытал непосредственно на себе эффекта фрустрации, а являлся всего лишь пассивным свидетелем сцен жестокости, у него усиливаются агрессивные реакции.

Среди подходов, анализирующих индивидуальные различия в отношениях индивида с другими группами, известна **концепция «авторитарной личности»**, предложенная Т. Адорно. Согласно ей, отношение к чужим группам зависит от процесса социализации ребенка в раннем детстве, от амбивалентности эмоциональных отношений в семье. У человека, воспитанного в атмосфере формальных, жестко регламентированных отношений, агрессивность выплескивается на тех, с кем он себя не идентифицирует, т. е. на внешние группы. Для этих людей характерно неприятие всех чужих групп и народов и завышение оценки собственной группы, своего народа.

Авторитарная личность почтительно относится к любому представителю власти (как к родителю), хотя бессознательно сохраняет враждебность и агрессию, которая по механизму замещения направляется на другие социальные группы, этнические меньшинства. Такая авторитарная личность отрицательно относится к чужим народам, проявляет агрессивность, цинизм, слепое следование авторитетам,

механическое подчинение общепринятым ценностям своей культуры, стереотипность мышления, подвержена суевериям. Социальные условия могут способствовать тому, что авторитарная личность становится на какое-то время типичной в той или иной стране.

Ситуативный подход к анализу межгрупповых отношений реализуется в **теории реальных конфликтов**. М. Шериф утверждает, что межгрупповые конфликты — это результат несовместимых групповых интересов, когда только одна из взаимодействующих сторон может стать победительницей, причем в ущерб интересам другой. Конкуренция групп ведет к враждебности, проявляющейся в негативных стереотипах и социальных установках, а также в росте групповой сплоченности. А все вместе это приводит к враждебным действиям.

Конфликт интересов быстро перерастает в агрессию и враждебность, а взаимодействие с негативно оцениваемой чужой группой увеличивает сплоченность данной группы и создает новые символы ее идентичности.

Таким образом, характеристики самого межгруппового взаимодействия приводят к появлению враждебности. «Естественное средство, способное уменьшить враждебность, — наличие и возможность осуществления высших целей, которые требуют общих усилий со стороны всех членов всех групп в процессе их совместной деятельности» (М. Шериф).

Реалистическая теория межгруппового конфликта (Кэмпбелл) гласит: реальный конфликт интересов между группами обуславливает отношения конкуренции и ожидание действительной угрозы со стороны другой группы, что вызывает враждебность между ними и усиливает внутригрупповую солидарность, т. е. межгрупповая враждебность зависит исключительно от внешних факторов; изменяя их, можно увеличивать или снижать степень межгрупповой напряженности.

Когнитивный подход к оценке межгруппового взаимодействия исходит из того, что люди по-разному оценивают, воспринимают свою и чужие группы: они склонны переоценивать результаты собственной и недооценивать действия чужой, даже если и не было ситуации межгруппового соревнования.

В рамках когнитивного подхода возникла **теория социальной идентичности**. А. Тэшфел утверждает, что условием для возникновения межгрупповой враждебности вовсе не обязательно являются несовместимые интересы и цели, порой достаточно просто осознания своей принадлежности к группе, т. е. наличия социальной и этнической идентичности.

Испытуемые при выборе способа распределения денежного вознаграждения анонимным членам своей и чужой группы за участие в эксперименте предпочитали устанавливать преимущества в пользу своей группы, чем просто выделять ее членам максимально возможную сумму денег, когда при этом «чужим» досталось бы еще больше. То есть люди готовы были нести материальные потери, но выиграть в плане социальной идентичности и проявить дискриминацию, враждебность по отношению к «чужакам».

Эксперименты показали, что межгрупповая дискриминация возникает, даже когда собственные интересы личности совершенно не затрагиваются и не связаны с актом благоприствования чужой группе, когда нет никакого межгруппового соревнования и никакой предшествующей или актуальной враждебности между группами.

По мнению когнитивных психологов, группа — это совокупность индивидов, которые воспринимают себя как членов одной и той же социальной категории, достигают некоторой степени согласованности в оценке группы и своего членства в ней. Любая совокупность людей будет характеризовать себя как группу, когда субъективно воспринимаемая разница между ними меньше, чем между этими и другими людьми в данных условиях.

Групповая сплоченность выступает как степень воспринимаемого сходства между собой и другими, поэтому разделяемые неудачи, успехи, опасности увеличивают ее, выступая в роли «общей участи» для людей данной группы.

Конкурентное взаимодействие между группами подчеркивает, а кооперативное затушевывает воспринимаемые различия и границы. Самый лучший способ уменьшить межгрупповой конфликт — упразднить различия между группами, поэтому кооперация смягчает конфликт только в той степени, в какой подобный результат достижим.

Когда общие цели будут осознаны участниками взаимодействия и на их основе возникнет межгрупповая кооперация, это не приведет автоматически к разрешению конфликта, последнее зависит от того, насколько взаимодействие способствует формированию единой, включающей в себя предыдущие группы. Тернер полагает, что если сохраняется межгрупповое деление, то межгрупповая кооперация может и не улучшить отношения, а когда непосредственная цель кооперации будет достигнута, сохраняющееся межгрупповое деление может вновь вызвать к жизни конфликт интересов и межгрупповую враждебность.

Для успеха межгрупповых переговоров необходимо, чтобы представители сторон выступали не столько с позиции своей групповой принадлежности, сколько с позиции единой группы, пытающейся найти решение проблемы. Исследования показали, что действия, ведущие к депривации своей группы, более важны для возникновения межгрупповой враждебности и включения в движение протеста, чем личная депривация. Таким образом, межгрупповое сравнение является важным фактором, влияющим на социальное поведение в групповом контексте.

Межгрупповая дискриминация тесно связана в концепции А. Тэшфела с цепочкой когнитивных процессов: «социальная категоризация — социальная идентификация — социальное сравнение — межгрупповая дифференциация — межгрупповая дискриминация».

Факт группового членства сам по себе обуславливает развертывание этих когнитивных процессов, неизбежно приводящих к межгрупповой дискриминации.

Члены доминантной группы демонстрируют большую тенденцию к социальной конкуренции. Но только до определенного предела. Наиболее могущественные группы настолько уверены в своем статусе и обладают столь позитивной идентичностью, что могут себе позволить не проявлять социальной конкуренции к группе меньшинства.

Люди, составляющие одну группу, воспринимаются как более похожие друг на друга, чем это есть на самом деле. Акцент на внутригрупповом сходстве приводит к деиндивидуализации, выражающейся в чувстве своей анонимности, что облегчает осуществление агрессивных действий по отношению к «врагам». Чем больше сходных элементов во внешности (одежда, прическа, раскраска лица), способствующих деиндивидуализации, тем более поведение агрессивно.

Члены двух групп воспринимаются как более отличающиеся друг от друга, чем это есть на самом деле. Часто культурные и языковые границы между этническими общностями трудноуловимы, но в ситуации конфликта они воспринимаются как четкие, яркие, важные.

На протекание этнического конфликта влияет и такая особенность восприятия социальной информации, как феномен *иллюзорной корреляции*, когда какие-то два события оцениваются как тесно связанные между собой, хотя на самом деле между ними либо вообще нет никакой связи, либо она намного слабее, чем кажется.

Поиск «козлов отпущения» в ходе этнических конфликтов осуществляется с помощью механизма социальной каузальной атрибуции, т. е. виновником всех бед считается чужая группа.

Часто встречается *атрибуция заговора*, т. е. предполагается, что несчастья — это результат чьих-то действий, какого-то заговора, и прежде всего «врагов» — чужих групп или групп социальных и этнических меньшинств. Но почему на меньшинства возлагается ответственность за все беды какой-либо группы или общества? Французский психолог С. Московичи предполагает, что это происходит потому, что любое меньшинство, даже не подозревая об этом, нарушает запреты, обязательные для каждого в том или ином обществе, т. е. своим стилем жизни, взглядами, действиями оно отделяется от других, как бы бросает вызов большинству, что вызывает его ненависть.

Кроме ненависти и презрения к меньшинству большинство испытывает чувства страха, подчиненности, скрытой зависти, считая, что это меньшинство устраивает заговоры и вредит большинству, используя таинственные силы.

Деятельностный подход к оценке межгруппового взаимодействия объясняет, что объективные условия, в которых существуют и взаимодействуют те или иные социальные группы, обуславливают развитие когнитивных процессов, которые, в свою очередь, влияют на межгрупповое поведение и взаимодействие. Объективно существующие отношения, взаимозависимость между группами определяют и актуальное межгрупповое взаимодействие.

Закономерности группового взаимодействия объясняют и особенности взаимодействия между этническими сообществами.

Восприятие своей этнической группы в сравнении с другими сопровождается сознательным и бессознательным предпочтением собственной, — так проявляется феномен этноцентризма. Современные исследователи рассматривают его как присущее людям свойство «воспринимать и оценивать жизненные явления сквозь призму традиций и ценностей собственной этнической группы, выступающей в качестве некоего эталона» (И. Кон). Эталонным может рассматриваться все что угодно: религия, язык, литература, пища, одежда, жилища, обычаи, нормы поведения и общения и пр.

М. Бруэр и Д. Кэмпбелл выделили основные показатели этноцентризма:

- ◆ восприятие элементов своей культуры как «естественных», «правильных», а других культур — как «неестественных» и «неправильных»;
- ◆ рассмотрение обычаев своей группы в качестве универсальных;
- ◆ оценка норм, ролей и ценностей своей группы как неоспоримо правильных;
- ◆ представление о том, что для человека естественно сотрудничать с членами своей группы, оказывать им помощь, предпочитать свою группу и не доверять, даже враждовать с членами других групп.

Этноцентризм поддерживает позитивную идентичность и сохраняет целостность этнической группы, но может препятствовать межгрупповому взаимодействию и пониманию друг друга людьми разных народов.

Степень и формы выраженности этноцентризма могут варьировать. Та из них, когда при общем позитивном предпочтении своего народа предпринимаются попытки понять и объективно оценить чужую культуру, достижения другого народа, называется *благожелательной*, или *гибкой*. Существуют данные, что представители культур, в которых преобладает дух коллективизма, более этноцентричны, чем те, которым свойствен индивидуализм.

Фактически же на степень проявления этноцентризма значительное влияние оказывают не особенности культуры, а система социальных отношений и объективный характер межэтнического взаимодействия. Если существует конфликт между этническими группами и другие неблагоприятные социальные условия, этноцентризм может проявляться весьма интенсивно и становиться дисфункциональным, опасным для индивида и группы.

Воинственный этноцентризм выражается в ненависти, недоверии, страхе и обвинении других групп в собственных неудачах, он разрешает и оправдывает захват и угнетение иных народов, даже их уничтожение. Он перерастает в расизм. Так, например, было, когда убежденные в своем этническом превосходстве немцы считали, что евреи, цыгане и другие меньшинства — «недочеловеки», «низшая раса, достойная истребления».

Позитивной формой межэтнического восприятия и взаимодействия является *сопоставление народов*, т. е. принятие и признание различий между ними при объективном анализе достижений и особенностей каждого из народов. В этом случае своя этническая группа может предпочитаться в одних сферах жизнедеятельности, а чужая — в других, что не исключает критического отношения к деятельности и качествам обеих.

Именно от реального характера взаимоотношений между народами (сотрудничества или соперничества, доминирования или подчинения) зависят основные характеристики этнических стереотипов: их содержание, направленность, степень благоприятности и истинности.

В случае конфликта между группами строятся их *полярные образы*, когда себе приписываются только позитивные качества, а «врагам» — негативные. Наиболее ярко противопоставление проявляется в феномене *зеркального образа*, когда члены двух конфликтующих этнических групп наделяют себя идентичными положительными чертами, а идентичные пороки приписывают соперникам. Своя группа воспринимается как высокоморальная, и ее действия объясняются альтруистическими мотивами, а чужая как «империя зла», преследующая свои эгоистичные интересы. Именно этот феномен был обнаружен во время холодной войны во взаимных стереотипах американцев и русских.

Этноцентризм сглаживается, когда при сопоставлении двух групп создаются взаимодополняющие образы. Эта тенденция проявилась при сопоставлении «типичного американца» и «типичного советского человека» по оценке московских студентов в 1987 г. В стереотип американца вошли позитивные деловые (деловитость, предприимчивость, трудолюбие, добросовестность, профессиональная компетентность) и коммуникативные (общительность, раскованность) характеристики, а также стремление к успеху, индивидуализм, уверенность в себе, высокая самооценка, прагматичность, примат материальных ценностей над духовными,

чувство превосходства над другими народами. Стереотип «типичного советского человека» значительно отличался от этого образа: гостеприимство, дружелюбие, гуманность, доброта, отзывчивость. Эти два стереотипа представляют собой взаимодополняющие образы: ни одно из качеств не только не повторяется, но все они принадлежит к разным бинарным оппозициям.

Стратегия, позволяющая сохранить позитивную групповую идентичность, состоит в использовании этноцентристских атрибуций, при которых позитивное поведение (успех) своей группы и негативное поведение (неудачу) чужой объясняют внутренними причинами, а негативное поведение (неудачу) своей и позитивное (успех) чужой — внешними причинами. Однако составляющие подчиненное меньшинство, не видящие альтернатив существующей системе, довольно часто склонны обесценивать значимость своей группы и предпочитать доминантную.

Хорошие взаимоотношения с представителем другого народа люди часто объясняют национальными особенностями своей группы и индивидуальными качествами партнера по общению. «Мы» ладим с людьми, потому что нашему народу присущи положительные свойства (доброта, отзывчивость, общительность и т. п.), а если кто-то из «них» устанавливает хорошие отношения с «нами», то только благодаря своим личным особенностям.

Успехи членов своей группы и неудачи «чужаков» истолковываются групповыми особенностями, т. е. внутренними стабильными причинами, а неудачи своих и успехи членов чужой группы — индивидуальной спецификой, т. е. внутренними, но нестабильными для группы причинами.

Этнические конфликты могут возникать по разным причинам. Они обнажают следующие цели:

- ◆ *социально-экономические*, при которых выдвигаются требования гражданского равноправия (от прав гражданства до равноправного экономического положения);
- ◆ *культурно-языковые*, при которых выдвигаемые требования затрагивают проблемы сохранения или возрождения функций языка и культуры этнической общности;
- ◆ *политические*, если участвующие в них этнические меньшинства добиваются политических прав (от автономии местных органов власти до полномасштабного конфедерализма);
- ◆ *территориальные*: на основе требований изменить границы, присоединиться к другому — «родственному» с культурно-исторической точки зрения — государству или создать новое независимое государственное образование.

В. А. Тишков определяет этнический конфликт «как любую форму гражданского, политического или вооруженного противоборства, в котором стороны мобилизуются, действуют или страдают по признаку этнических различий». Чаще всего напряженность существует между доминантной этнической общностью и этническим меньшинством, но она может быть как открытой, проявляющейся в форме конфликтных действий, так и скрытой, тлеющей. В последнем случае она выражается в социальной конкуренции, оценочном сравнении своей и чужой групп в пользу собственной. Пережитые «исторические несправедливости» вызывают у этнических меньшинств, обладающих низким статусом, желание восстановить

справедливость, и на протяжении многих лет этническая общность может спланироваться вокруг идеи отмщения.

Чтобы разрешить этнические противодействия, возможно использовать четыре макростратегии:

- ◆ применение правовых механизмов;
- ◆ переговоры;
- ◆ информационный путь, т. е. взаимный обмен информацией между группами с соблюдением условий, способствующих изменению ситуации;
- ◆ стратегия социально-политического или военного сдерживания, меры судебного-карательного характера.

Психологическими методами полностью разрешить этнический конфликт не удастся, но тем не менее использование их способно облегчить и ускорить позитивное преодоление конфликтных ситуаций.

Мощными силами, противостоящими межэтнической агрессии, оказываются такие психологические факторы:

- ◆ личное знакомство людей разных наций, поскольку именно анонимность облегчает прорывы агрессивности;
- ◆ установление эмоциональных связей между людьми через идентификацию, достижение общности чувств;
- ◆ воодушевление людей одним идеалом;
- ◆ изменение стиля воспитания в обществе, чтобы избежать массового формирования авторитарных личностей, наиболее склонных к проявлениям межэтнической агрессивности (вместо строгости и сухости воспитание должно базироваться на естественных, свободных, доброжелательных и уважительных взаимоотношениях между родителями и детьми);
- ◆ введение надгрупповых целей, имеющих равную привлекательность для обеих сторон; их достижение требует объединения усилий (например, чтобы улучшить межэтнические отношения в американских школах, в маленьких группах школьников, состоящих из представителей различных этнических и расовых общностей, используется метод «мозаики»: материал, задаваемый ученикам, делится на всех членов группы, т. е. для выполнения задания каждый ребенок должен не только выучить свою часть, но и, объединившись с другими членами группы, восстановить всю информацию, собрать «мозаику»; так создаются условия для взаимозависимости школьников при выполнении общего задания, для установления деловых и дружеских взаимоотношений между представителями этнических общностей).

Психология управления

Личность и группа: проблема лидерства и руководства

Лидерство — это способность влиять как на отдельную личность, так и на группу, направляя усилия всех на достижение целей организации. Лидерство — это естественный социально-психологический процесс, протекающий в группе; он связан с влиянием авторитетной личности на поведение членов группы.

Под влиянием понимают такое поведение человека, которое приводит к изменениям в действиях, отношениях, чувствах другого человека. Влияние можно оказывать через идеи, устное и письменное слово, внушение, убеждение, эмоциональное заражение, принуждение, личный авторитет и пример.

Группа, решающая значимую проблему, всегда выдвигает лидера. Без него ни одна группа существовать не может.

Лидера следует определить как личность, способную объединять людей ради достижения какой-либо цели. Соответственно это понятие связано с другим — «цель». В самом деле, нелепо бы выглядел лидер, не имеющий целей.

В то же время одного наличия их и стремления достичь этих целей в одиночку явно недостаточно, чтобы называться лидером. Неотъемлемый атрибут лидерства — наличие хотя бы одного последователя. Важно умение повести людей за собой, обеспечить существование таких системных связей между ними, которые бы способствовали решению конкретных задач по достижению единой цели. То есть лидер — это элемент, упорядочивающий систему людей.

Лидерство — всегда вопрос степени, силы влияния, зависящей от соотношения личных качеств авторитетной личности с качествами тех, на кого она пытается оказать влияние, и с ситуацией, в которой находится данная группа.

С точки зрения масштабности решаемых задач выделяют:

- ◆ бытовой тип лидерства (в школьных, студенческих группах, объединениях по интересам, в семье);
- ◆ социальный тип лидерства (на производстве, в профсоюзном движении, в различных обществах — спортивных, творческих и т. д.);
- ◆ политический тип лидерства (государственные, общественные деятели).

Существует несомненная связь между судьбами лидеров этих трех типов: бытовой всегда может выдвинуться на позиции социального и политического.

Лидер с организаторскими способностями в состоянии быстро и правильно оценивать ситуацию, выделять задачи, нуждающиеся в первоочередной реализации, отличать осуществимое от бесплодного прожектерства, достаточно точно рассчитать сроки решения задач. Мысль о том, что главная отличительная черта способного организатора состоит в умении быстро находить эффективные пути и средства решения задач, подтверждается на каждом шагу. Интересно высказывание на этот счет Наполеона Бонапарта: «Мой гений состоит в том, что одним быстрым взглядом я охватывал все трудности дела, но в то же время и все ресурсы для преодоления этих трудностей; этому обязано мое превосходство над другими».

Талант руководства людьми основывается на целом комплексе социально-психологических качеств и свойств. Большую роль играет доверие и любовь масс к своему лидеру. Доверие — это признание высоких достоинств, заслуг, полномочий, необходимости, правильности и результативности действий лидера. Это внутреннее согласие с авторитетной личностью, готовность действовать в соответствии с ее установками. Ведь заставить идти за собой при отсутствии средств принуждения можно лишь благодаря доверию. И это означает, что люди внутренне согласны, едины со своим лидером.

Механизмы воздействия лидеров на коллектив обусловлены качествами последователей, потому что авторитетная личность зависит от группы. Имея модель лидерства, последняя требует от реального человека, с одной стороны, соответст-

вия ей, а с другой — способности выражать ее интересы. Только при соблюдении этого условия последователи не просто идут за своим лидером, но и хотят этого.

С учетом особенностей последователей лидер выстраивает структуры воздействия на них. Последние призваны обеспечить, во-первых, инициирование активности, координацию действий группы и обеспечение ее внешних связей и престижа. Во-вторых, для этого надо отрегулировать межличностные отношения в группе, обеспечить поддержку ее членам.

Подходит ли человек для роли лидера, зависит прежде всего от признания за ним другими людьми качеств превосходства, т. е. тех, которые внушают веру в него, побуждают признать его влияние. «Естественное» лидерство возникает в том случае, когда влияние проистекает из признания другими личного превосходства лидера. Важно здесь не то, что он обладает качествами превосходства, а то, что его сторонники считают, будто лидеру присущи эти качества.

Влияние лидера всегда зависит от ситуации. Более высокий интеллект, подготовка или опыт могут явиться частичным основанием для лидерства. Важна склонность к доминированию, а именно: умение проявлять инициативу в межличностных отношениях, направлять внимание других, предлагать им решения, способность «разговаривать на языке» своих сторонников. Роль лидера заключается в том, чтобы претворять взгляды своих сторонников в согласованную программу действий. Он может вести своих последователей в том направлении, в котором они сами хотят идти.

Значение лидера не исчерпывается лишь формированием новых групп. Он также выполняет важную задачу поддержания сплоченности в уже существующих общностях, коллективах.

Этот человек выступает как своеобразное зеркало группы в целом. Следовательно, им бывает только тот, кто несет в себе черты, приветствуемые и ожидаемые именно в данной группе людей. Поэтому его «пересаживание» в другой коллектив или назначение сверху в качестве руководителя малоэффективно.

Почему человек становится лидером? Теории, дающие на это ответ, многообразны. Среди них можно выделить подходы, опирающиеся на личные качества лидера, — поведенческий и ситуационный.

Не подтвердилась концепция физических качеств (высокий рост, вес, сила). Напротив, подчас лидер бывает малого роста, малой физической силы.

Согласно концепции интеллигентности, лидерские качества связаны с вербальными и оценочными способностями личности. На основе этого сделан следующий вывод: управленческий успех предсказывает наличие определенных качеств личности. Личностные качества лидера:

- ◆ интеллигентность (вербальная и символическая);
- ◆ инициативность, т. е. способность направлять активность, желания в новом направлении;
- ◆ уверенность в себе, благоприятная самооценка;
- ◆ привязанность к сотрудникам;
- ◆ мужественность (у мужчин) и женственность (у женщин);
- ◆ зрелость;
- ◆ мотивационные способности, т. е. умение мотивировать, вызывать потребности у людей, обеспечивая работу, финансовое вознаграждение, власть над другими, самореализацию, достижение успехов в работе.

Опираясь на ряд категорий, можно выделить следующие **типы лидеров**:

1. **Обаятельный/авторитетный.** Обаятельный лидер пользуется симпатией, даже любовью подчиненных; его природное обаяние вдохновляет окружающих. Авторитетный лидер опирается на свои знания, способности, хладнокровие, спокойствие, проявляя аналитический подход к решению проблем.
2. **Лидер «с воображением», «душевный»/лидер-контролер, манипулятор.** Лидер «с воображением», с творческой фантазией, дающий реализовывать возможности подчиненных, способен выдвигать инициативы, вдохновлять свою группу, проявляя «нежную любовную заботу», участие в делах своих подчиненных. Лидер-контролер, манипулятор преимущественно занимается операциями внутри системы, относясь к подчиненным «с легко прикрытым сожалением». Подчиненные воспринимают «душевного лидера с воображением» как «одного из нас», «как нашего выразителя», который выражает нормы, ценности группы; как наиболее опытного, мудрого из нас, способного быть экспертом в решении групповых задач.

Лидер не только направляет и ведет за собой своих последователей, но и хочет этого, как и те желают следовать за ним.

Согласно концепции «черт», лидер обладает определенными свойствами, чертами, благодаря которым он выдвигается на свои позиции. Ему присущи уверенность в себе, острый и гибкий ум, компетентность, сильная воля, умение понять психологические особенности людей, организаторские способности.

Однако анализ реальных групп показал, что порой лидером становится человек, не обладающий перечисленными качествами, а с другой стороны, тот, у кого они есть, на лидерские позиции не выдвигается.

Возникла **ситуативная теория лидерства**, согласно которой лидером становится тот человек, который имеет свойства, способности, опыт, необходимые для оптимального разрешения возникшей в группе ситуации. Каждый раз группа выдвигает специфические требования к лидерству, и поэтому оно может переходить от одного человека к другому. В одних случаях необходим эмоциональный лидер, в других — деловой и т. п.

Общее лидерство в группе складывается из эмоционального, делового и информационного компонентов. *Эмоциональный лидер* (сердце группы) — это человек, к которому другие могут обратиться за сочувствием, «поплакаться в жилетку». С *деловым лидером* (руки группы) хорошо работает, он может организовать дело, наладить нужные деловые взаимосвязи, обеспечить успех дела. К *информационному лидеру* (мозг группы) все обращаются с вопросами, потому что он эрудирован, может объяснить и оказать содействие в поиске нужной информации.

Лучший лидер — тот, в ком сочетаются все три компонента, но такой *универсальный лидер* встречается редко. Чаще всего отмечаются две составляющие — эмоциональная и деловая, информационная и деловая.

Лидер находится в сильнейшей зависимости от коллектива, от особенностей своих последователей, поэтому от него требуется способность выражать интересы группы, быть восприимчивым к взглядам и позициям своих сторонников, чтобы уметь понять, в какой момент необходимо пойти на компромисс, чтобы сохранить свое влияние и сплоченность группы.

Исходя из особенностей своих последователей лидер определяет структуры воздействия на них.

Решить все эти задачи помогают такие функции:

- ◆ информационно-аналитическая;
- ◆ выработка программ;
- ◆ принятие решения;
- ◆ организация исполнения решений.

От лидера зависит умелый анализ реальной действительности. На основе полученных выводов формируются линия поведения, программа действий и принимаются решения. После этого начинается мобилизация сил и средств. Лидер добивается поддержки всей группы или ее подавляющей части для исполнения принятых решений, что предусматривает:

- ◆ подбор и расстановку исполнителей;
- ◆ доведение до них решений;
- ◆ уточнение и адаптацию решений применительно к месту исполнения;
- ◆ создание внешних и внутренних условий исполнения;
- ◆ координацию деятельности исполнителей;
- ◆ подведение итогов и анализ результатов.

Мобилизация начинается с формирования команды лидера.

В зависимости от преобладающих функций выделяют следующие **типы лидеров**:

1. *Лидер-организатор*. Его главное отличие в том, что нужды коллектива он воспринимает как свои собственные и активно действует. Он оптимистичен и уверен, что большинство проблем вполне разрешимо. За ним идут, зная, что он не станет предлагать пустое дело. Умеет убеждать, склонен поощрять, а если и приходится выразить свое неодобрение, то делает это, не задевая чужого достоинства, и в результате люди стараются работать лучше. Именно такие личности на виду в любом неформальном коллективе.
2. *Лидер-творец*. Привлекает к себе способностью видеть новое, браться за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными. Не командует, а лишь приглашает к обсуждению. Может поставить задачу так, что она заинтересует и привлечет людей.
3. *Лидер-борец*. Волевой, уверенный в своих силах. Первым идет навстречу опасности или неизвестности, без колебания вступает в борьбу. Готов отстаивать то, во что верит, и не склонен к уступкам. Однако такому лидеру порой не хватает времени, чтобы обдумать все свои действия и все предусмотреть. «Безумство храбрых» — вот его стиль.
4. *Лидер-дипломат*. Если бы он использовал свои способности во зло, то его вполне можно было бы назвать мастером интриги. Он опирается на превосходное знание ситуации и ее скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и поэтому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников. Позволяет открыто говорить то, что всем известно, чтобы отвлечь внимание от своих неафишируемых планов. Правда,

такого сорта дипломатия нередко лишь компенсирует неумение руководить более достойными способами.

5. *Лидер-утешитель*. К нему тянутся потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно. Вежлив, предупредителен, способен к сопереживанию.

Интересен психоаналитический подход к пониманию и классификации видов лидерства.

Фрейд осмысливал лидерство как двуединый психологический процесс: с одной стороны, групповой, с другой — индивидуальный. В основе его лежит способность лидеров притягивать к себе людей, бессознательно вызывать чувство восхищения, обожания, любви. Преклонение перед одной и той же личностью может вывести ее в лидеры. Психоаналитики выделяют десять типов лидерства.

1. **«Соверен», или «патриархальный повелитель»**. Лидер в образе строгого, но любимого отца, он способен подавить или вытеснить отрицательные эмоции и внушить людям уверенность в себе. Его выдвигают на основе любви и почитают.
2. **«Вожак»**. В нем люди видят выражение, концентрацию своих желаний, соответствующих определенному групповому стандарту. Личность вожака — носитель этих стандартов. Ему стараются подражать в группе.
3. **«Тиран»**. Он становится лидером, потому что внушает окружающим чувство повиновения и безотчетного страха, его считают самым сильным. Это доминирующая, авторитарная личность, ее обычно боятся и подчиняются смиренно.
4. **«Организатор»**. Он выступает для членов группы как сила для поддержания «Я-концепции» и удовлетворения потребности каждого, снимает чувство вины и тревоги. Такой лидер объединяет людей, его уважают.
5. **«Соблазнитель»**. Человек становится лидером, играя на слабостях других. Он выступает в роли «магической силы», давая выход вовне подавленным эмоциям других людей, предотвращает конфликты, снимает напряжение. Такого человека обожают и часто не замечают его недостатков.
6. **«Герой»**. Жертвует собой ради других; проявляет себя в ситуациях группового протеста: благодаря его храбрости другие ориентируются на него, видят в нем стандарт справедливости. Лидер-герой увлекает за собой людей.
7. **«Дурной пример»**. Выступает как источник заразительности для бесконфликтной личности, эмоционально заражает других.
8. **«Кумир»**. Влечет, притягивает, положительно заражает окружение, его любят, боготворят, идеализируют.
9. **«Изгой»**.
10. **«Козел отпущения»**.

Два последних типа — это, по существу, примеры антилидера, объекта агрессивных тенденций, благодаря которым развиваются групповые эмоции. Часто группа объединяется для борьбы с ними, но стоит ему исчезнуть, как она начинает распадаться, так как пропадает общегрупповой стимул.

Существует различие между «формальным» (когда влияние проистекает из официального положения в организации) и «неформальным, естественным» лидерством (влияние основано на признании другими личного превосходства лидера).

Чем же отличается лидер от руководителя? Неформальный лидер выдвигается «снизу», а руководитель назначается официально, «сверху» и ему требуются официальные полномочия для управления людьми. Так, например, менеджер — это профессионально подготовленный руководитель.

Многие считают, что все проблемы решаются, если менеджеру удастся совместить в своей деятельности функции лидера и руководителя. Но на практике они часто не только не совмещаются, но и оказываются противоположными. Руководитель отчасти берет на себя функции лидера. Если для того нравственные критерии стоят на первом плане, то руководитель занят главным образом функциями контроля и распределения.

Слово «руководитель» буквально означает «ведущий за руку». Это же значение еще сильнее выражено в практически не употребляющемся ныне слове «надсмотрщик». В каждой организации необходимо иметь человека, отвечающего за надзор над всеми подразделениями в целом, а не только полностью поглощенного выполнением специализированных задач. Этот вид ответственности — следить за целым — составляет суть работы руководителя.

Он выполняет основные управленческие функции, к которым относятся планирование, организация, мотивация, контроль над деятельностью подчиненных и организации в целом.

Руководство — это управление процессами:

- ◆ согласование различных видов групповой деятельности;
- ◆ отслеживание динамики внутри группы и управление ею.

Сфера руководства включает 3 блока:

- 1) организационные формы, распределение обязанностей в постановке задач, создание информационных структур;
- 2) работа с отдельными людьми и группами;
- 3) использование власти и принятие решений.

Официально назначенный руководитель обладает преимуществами в завоевании лидирующих позиций и поэтому чаще, нежели кто-нибудь другой, становится признанным лидером. Однако его статус в организации и тот факт, что он назначен «извне», ставят его в положение, несколько отличное от занимаемого неформальными лидерами.

Прежде всего стремление продвигаться выше по служебной лестнице побуждает его отождествлять себя с более крупными подразделениями организации, нежели с группой своих подчиненных. Он может посчитать, что эмоциональная привязанность к рабочей группе не должна стать тормозом на этом пути, и поэтому отождествлять себя с руководящим звеном организации — это источник удовлетворения его личных амбиций.

Но если он знает, что не поднимется выше, да и не особенно стремится к этому, то решительно отождествляет себя со своими подчиненными и делает все от него зависящее, чтобы защитить их интересы. Помимо того что приверженность руководителя своей группе может войти в противоречие с его личными амбициями, она способна вступить в конфликт с его принадлежностью к руководящему аппарату организации. На почве таких конфликтов произрастает одна из наиболее

важных функций руководителя — примирения ценностей и задач группы, которой он руководит, с целями более крупного организационного подразделения.

Руководителю требуются официальные полномочия для управления людьми, и власть — возможность влиять «сверху» на поведение других людей. Она может принимать различные формы. Американские ученые Фред и Рейвен выделяют следующие виды власти:

- ◆ основанная на принуждении;
- ◆ основанная на вознаграждении;
- ◆ экспертная (основана на специальных знаниях, которых не имеют другие);
- ◆ эталонная, или власть примера (подчиненные стараются походить на своего привлекательного и уважаемого руководителя);
- ◆ законная, или традиционная (один человек подчиняется другому потому, что в организации они находятся на различных иерархических ступенях).

Наиболее эффективен тот вариант, когда руководитель располагает всеми этими видами власти.

Некомпетентному руководителю, как отмечает Р. Диксон, присущи следующие особенности:

- 1) не учитывает человеческие ресурсы, не умеет работать с людьми;
- 2) проявляет консерватизм, придерживается устаревших взглядов;
- 3) склонен пренебрегать информацией, которая ему непонятна или противоречит имеющейся концепции;
- 4) склонен недооценивать противников;
- 5) проявляет нерешительность и уходит от ответственности в принятии решений;
- 6) проявляет неуступчивость, упрямство при решении проблемы вопреки очевидным изменившимся обстоятельствам;
- 7) не способен провести сбор и проверку информации о проблеме, «войти в сложившуюся ситуацию», «обессиливает при завершении»;
- 8) предрасположен к фронтальным атакам, верит в грубую силу, а не в находчивость и дипломатичность;
- 9) не способен воспользоваться неожиданностями;
- 10) неоправданно готов найти «искупительные жертвы» в случае затруднений;
- 11) предрасположен к подтасовке фактов и распространению информации с мотивами, «несовместимыми с моралью и безопасностью»;
- 12) склонен верить в мистические силы — судьбу, фатальность неудач и т. п.

Особенности администраторских и лидерских качеств руководителя определяют и его **управленческий стиль**. Выделяют несколько его видов:

1. **Авторитарный.** Наилучший с точки зрения администратора, который в любом деле прежде всего ценит единоначалие.
2. **Авральный.** «Давай-давай, потом разберемся» — девиз такого руководителя. Мера, подходящая для исключительной ситуации, став системой, дезорганизует нормальную работу, ведет к конфликтам, недовольству в коллективе, не говоря уже о скромных трудовых результатах.

3. **Деловой.** Противоположен авральному, предполагает работу по рассчитанным и оптимальным схемам. Такой стиль можно было бы предпочесть всем прочим, если только работа позволяет это: не содержит неожиданностей и поддается прогнозу.
4. **Демократический.** К нему склонны лидеры-организаторы, управляющие по принципу: «Моя точка зрения — одна из возможных». Именно такой стиль способен давать наилучшие результаты, но до известной меры, после чего дело подменяется его обсуждением.
5. **Либеральный.** Годится для сплоченного коллектива единомышленников. Вместо самостоятельности способствует безответственности и уверенности, что «работа не волк».
6. **Компромиссный.** В его основе — способность руководителя, уступая людям с различными интересами, добиваться своих целей. Но если компромиссы войдут в привычку и заменят принципиальность соглашательством, то хорошего от такого руководителя ждать не приходится.

Взаимоотношения с подчиненными, психологический климат и результаты работы коллектива зависят от стиля управления, реализуемого руководителем. Еще раз обратимся к их характеристике.

Авторитарный (директивный, диктаторский) стиль управления. Для него характерно единоличное принятие руководителем всех решений («минимум демократии»), жесткий постоянный контроль за выполнением решений с угрозой наказания («максимум контроля»), отсутствие интереса к работнику как к личности. Благодаря непрестанному контролю этот стиль управления обеспечивает вполне приемлемые результаты работы (по непсихологическим критериям: прибыль, производительность, качество продукции), но обнаруживается больше недостатков, чем достоинств. Среди таковых:

- ◆ высокая вероятность ошибочных решений;
- ◆ подавление инициативы, творчества подчиненных, замедление нововведений, застой, пассивность сотрудников;
- ◆ неудовлетворенность людей своей работой, своим положением в коллективе;
- ◆ неблагоприятный психологический климат (существование «подхалимов», «козлов отпущения», интриг) обуславливает повышенную стрессовую нагрузку; вреден для психического и физического здоровья.

Этот стиль управления целесообразен и оправдан лишь в критических ситуациях (аварии, боевые военные действия и т. п.).

Демократический (коллективный). Управленческие решения принимаются после обсуждения проблемы, с учетом мнений и инициатив сотрудников («максимум демократии»), выполнение принятых решений контролируется и руководителем, и самими сотрудниками («максимум контроля»), руководитель проявляет интерес и доброжелательное внимание к личности сотрудников, к учету их интересов, потребностей, особенностей.

Демократический стиль является наиболее эффективным, так как он обеспечивает высокую вероятность правильных, взвешенных решений, высокие производственные результаты труда, инициативу, активность сотрудников, удовлетворенность людей своей работой и членством в коллективе, благоприятный психологический

климат и сплоченность коллектива. Однако реализация такого стиля возможна при высоких интеллектуальных, организаторских, коммуникативных способностях руководителя.

Либерально-анархический (попустительский, нейтральный). С одной стороны, характеризуется «максимумом демократии» (все могут высказывать свои позиции, но реального их учета, согласования не стремятся достичь), а с другой — «минимумом контроля» (даже принятые решения не выполняются, нет контроля за их реализацией, все пущено на «самотек»). Результаты работы обычно низкие, люди не удовлетворены ею, руководителем. Психологический климат в коллективе неблагоприятный, нет никакого сотрудничества, нет стимула трудиться добросовестно, работа складывается из отдельных интересов лидеров подгруппы, возможны скрытые и явные конфликты, идет расслоение на конфликтующие подгруппы.

Непоследовательный (алогичный) стиль руководства. Проявляется в непредсказуемом переходе руководителя от одного стиля к другому (то авторитарный, то попустительский, то демократический, то вновь авторитарный и т. п.), что обуславливает крайне низкие результаты работы и максимальное количество конфликтов и проблем.

Стиль управления эффективного менеджера отличается гибкостью, индивидуальным и ситуативным подходом.

Ситуативный стиль управления предполагает гибкое реагирование на уровень психологического развития подчиненных и коллектива (П. Херси, К. Бландэд) (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Уровни психологического развития коллектива и форма управления

Уровень развития сотрудника, коллектива	Форма управленческого поведения
Низкий уровень: не хотят работать, не умеют работать (низкая квалификация, недобросовестные работники)	Авторитарное указывание: 1) четкие указания что и как делать, инструктаж; 2) постоянный контроль работы; 3) когда необходимо — наказывайте, отмечайте ошибки и хорошую работу, поощряйте хорошие результаты работы.
Средний уровень: хотят работать, но еще не умеют (недостаточно опыта, хотя обладают определенными базовыми навыками и старательны, добросовестны)	Популяризация: 1) указания, инструктаж в популярной форме (наставничество, совет, рекомендации, дается возможность проявить самостоятельность); 2) регулярный контроль работы; 3) уважительное, доброжелательное отношение; 4) интенсивное общение (оцениваются индивидуальные характеры, выявляются общие интересы); 5) когда необходимо — приказывайте; 6) вознаграждайте позитивное поведение, когда необходимо — наказывайте.

Уровень развития сотрудника, коллектива	Форма управленческого поведения
Хороший уровень: хотят и умеют работать (имеют базовые навыки и квалификацию, необходимые для большинства аспектов работы). Дальнейшее развитие такой группы сотрудников требует, чтобы они в своей работе брали на себя больше ответственности и чтобы их моральное состояние оставалось хорошим	Участие в управлении: 1) проводите консультации с сотрудниками по отдельным проблемам, советуйтесь с ними; 2) поощряйте инициативу подчиненных, высказывание ими своих замечаний, предложений; 3) предоставляйте больше ответственности; 4) ограничивайте прямые указания и контроль; 5) создавайте системы самоконтроля сотрудников; 6) ставьте цели, не уточняя способ их достижения; 7) широко общайтесь; 8) вознаграждайте активность, инициативу, хорошую работу.
Высокий уровень: хотят и умеют работать творчески (экстраспециалисты, достигшие высокой квалификации, ответственные, инициативные работники)	Передача полномочий: 1) ставьте проблему, проясняйте цели и достигайте согласия по отношению к ним; 2) предоставьте необходимые права, полномочия сотруднику для самостоятельного решения проблемы; 3) избегайте вмешательства в дела; 4) самоуправление и самоконтроль у сотрудников; 5) если вас просят, оказывайте поддержку; 6) серьезно реагируйте на просьбы.

В зависимости от того, что стоит в центра внимания руководителя — интересы дела или забота о взаимоотношениях с людьми, можно построить «управленческую матрицу» (Р. Блейк, Д. Мутон), в которой выделяется 5 типов руководителей (рис. 7.17).

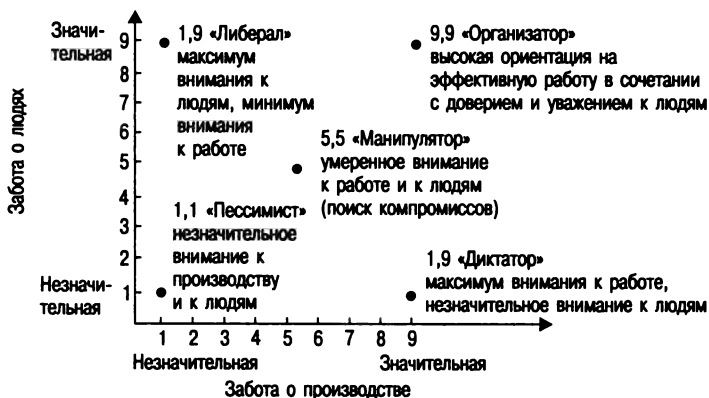


Рис. 7.17. Управленческая матрица

Помимо этих руководителей встречаются те, кто прежде всего преследует свои интересы («карьерист», иногда «манипулятор»). Ради достижения собственных целей, карьеры ими приносятся в жертву интересы дела или людей. Бывают и такие руководители («бюрократ»), в центре внимания которых — официальная субординация, инструкции и предписания (ради их соблюдения могут ущемляться интересы людей, дела и даже собственные интересы).

В зависимости от особенностей мыслительной, интеллектуальной деятельности выделяют следующие четыре типа руководителей (согласно японскому автору Т. Коно):

- ◆ консервативно-интуитивный;
- ◆ консервативно-аналитический;
- ◆ новаторско-интуитивный;
- ◆ новаторско-аналитический.

В преуспевающих японских фирмах наиболее популярен и эффективен новаторско-аналитический стиль, который способен обеспечить организационное выживание в условиях острой рыночной конкуренции. Для него характерны энергичность и новаторство, чуткость к новым идеям и информации, генерирование большого числа идей, готовность учитывать мнение других, способность логически анализировать, насколько реалистичны и перспективны идеи, быстрое принятие решений и практическое воплощение новаций, терпимость к неудачам, широкое обозрение ситуации, умение работать с людьми, не вдаваясь при этом в их личные проблемы.

Эффективным стилем управления (по мнению большинства зарубежных специалистов по менеджменту) является *партисипативный* стиль (соучастие), которому свойственны следующие черты:

1. Регулярные совещания руководителя с подчиненными.
2. Открытость в отношениях между руководителем и подчиненными.
3. Вовлеченность подчиненных в разработку и принятие организационных решений.
4. Делегирование подчиненным ряда полномочий, прав.
5. Участие рядовых работников как в планировании, так и в осуществлении организационных изменений.
6. Создание особых групповых структур, наделенных правом самостоятельного принятия решений («группы контроля качества»).
7. Предоставление работнику возможности автономно (от других членов организации) разрабатывать проблемы, новые идеи.

Такой стиль применим, если:

- ◆ руководитель уверен в себе, имеет высокий образовательный и творческий уровень, умеет ценить и использовать творческие предложения подчиненных;
- ◆ подчиненные имеют высокий уровень знаний, умений, потребность в творчестве, независимости, личностном росте, интерес к работе;
- ◆ задача, стоящая перед людьми, предполагает множественность решений, требует теоретического анализа и высокого профессионализма при исполнении, достаточно напряженных усилий и творческого подхода.

Таким образом, этот стиль целесообразен в наукоемких производствах, в фирмах новаторского типа, в научных организациях.

Вероятностная модель эффективности руководства (Ф. Фидлер) связана со степенью контроля руководителя над ситуацией, в которой он действует. Ситуация зависит от таких параметров, как:

- ◆ степень благоприятности отношений руководителя с подчиненными;
- ◆ величина власти руководителя (его возможность контролировать действия подчиненных и использовать различные средства стимулирования их активности);
- ◆ структура групповой задачи (четкость поставленной задачи, пути и способы ее решения, наличие множественности решений, возможность проверки их правильности).

Совокупная количественная оценка (по специально разработанным шкалам) всех перечисленных выше параметров позволяет судить о степени осуществляемого руководителем ситуационного контроля (СК), т. е. о той мере, в какой он владеет ситуацией группового функционирования.

Результаты исследований показали, что руководитель директивного типа наиболее эффективен в ситуациях с высоким или низким СК — крайне благоприятных или неблагоприятных для него. Руководитель с демократически-коллегиальным стилем наиболее эффективен в ситуациях с умеренным СК (рис. 7.18).

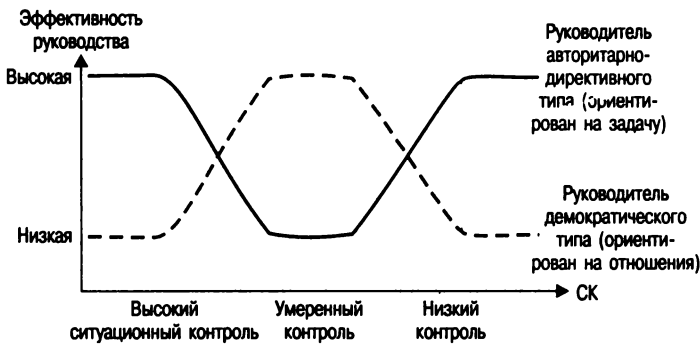


Рис. 7.18. Графическое отображение эффективности руководства (Ф. Фидлер)

В зависимости от особенностей поведения руководителя в конфликтных, сложных ситуациях можно выделить пять типов управления:

- ◆ *доминирование*: утверждение своей позиции любой ценой;
- ◆ *уступчивость*: сглаживание конфликта;
- ◆ *компромисс*: позиционный торг («я тебе уступлю, ты — мне»);
- ◆ *сотрудничество*: создание взаимной направленности на разумное и справедливое решение конфликта с учетом обоснованных интересов обеих сторон;
- ◆ *избегание конфликта* (уйти из ситуации, «закрыть на все глаза», сделать вид, что ничего не происходит).

Наиболее эффективным, хотя и труднореализуемым, стилем поведения руководителя в конфликтной ситуации является стиль *сотрудничество*. Крайне

неблагоприятными — «избегание», «доминирование», «уступчивость», а «компромисс» позволяет достичь лишь временного разрешения конфликта, который в дальнейшем способен проявиться вновь.

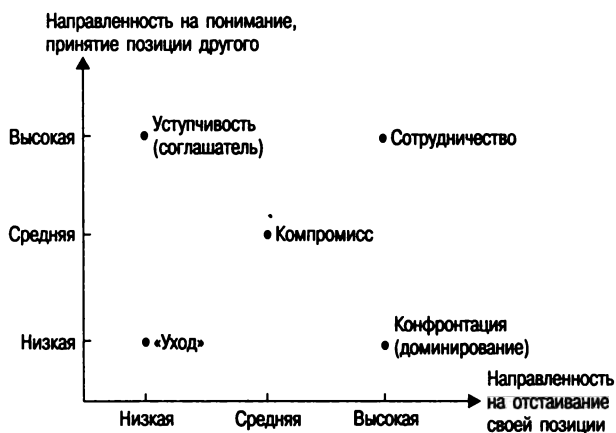


Рис. 7.19. Типы поведения в конфликтных ситуациях

Критерием эффективности руководства является степень авторитета руководителя. *Формальный авторитет* обусловлен тем набором властных полномочий, прав, которые дает руководителю занимаемый им пост. Должностной авторитет руководителя — это не более 65% влияния на подчиненных, стопроцентную отдачу от работника руководитель может получить, лишь опираясь дополнительно и на свой психологический авторитет, который состоит из *морального* и *функционального*.

Моральный авторитет зависит от нравственных качеств руководителя. Функциональный определяется:

- ◆ компетентностью руководителя;
- ◆ его деловыми качествами;
- ◆ его отношением к своей профессиональной деятельности.

Низкий функциональный авторитет приводит, как правило, к потере влияния руководителя на подчиненных, что вызывает в качестве компенсаторной его агрессивную реакцию, ухудшение психологического климата и результатов деятельности коллектива.

Психологические требования к менеджеру и реализации управленческих функций

Менеджеры — профессионально подготовленные руководители. Однако по эффективности своего руководства они весьма различаются. От чего это зависит? Опрос успешных менеджеров США, Европы, Японии показал, что в качестве важнейших факторов успеха в их деятельности выступает следующее:

1. Желание и интерес человека заниматься деятельностью менеджера.
2. Умение работать с людьми, умение общаться, взаимодействовать, убеждать, влиять на людей (коммуникативные качества).

3. Гибкость, нестандартность, оригинальность мышления, способность находить нетривиальные решения.
4. Оптимальное сочетание в характере рискованности и ответственности.
5. Способность предвидеть будущее развитие событий, последствия решений, интуиция.
6. Высокая профессиональная компетентность и специальная управленческая подготовка.

Как видно, первые пять важнейших показателей преуспевающего менеджера представляют собой собственно психологические качества.

Дальнейшее изучение тех из них, что обуславливают эффективность руководства, позволило выделить следующие необходимые качества и черты личности (Р. Стоцилл):

1. Доминантность — умение влиять на подчиненных.
2. Уверенность в себе.
3. Эмоциональная уравновешенность и устойчивость к стрессам (умение руководителя контролировать свои эмоции, регулировать эмоциональное состояние, осуществлять самоуправление и оптимальную эмоциональную разрядку).
4. Креативность, способность к творческому решению задач, высокий практический интеллект.
5. Стремление к достижению и предприимчивость, способность пойти на риск (разумный, а не авантюрный, готовность брать на себя ответственность в решении проблем).

Д. Мак-Клелланд отмечает следующий интересный факт: для бизнесменов, отличающихся выраженной потребностью в достижении цели, деньги сами по себе редко означают большую ценность, они важны как показатель успеха. В этом смысле весьма характерно признание А. Хаммера: «Для меня бизнес — это не просто средство обогащения. Бизнес доставляет мне удовольствие, потому что он постоянно стимулирует, требует концентрации всех умственных способностей для решения бесконечного количества проблем, начиная с мельчайших деталей и кончая принципиальными решениями».

6. Ответственность и надежность в выполнении заданий, честность, верность данному обещанию и гарантиям.
7. Независимость, самостоятельность в принятии решений.
8. Гибкость поведения в изменяющихся ситуациях.
9. Общительность, умение общаться, взаимодействовать с людьми.

Известный менеджер Л. Якокка считает: «Главная причина, по которой способным менеджерам не удается карьера, кроется в том, что они плохо взаимодействуют со своими коллегами и подчиненными». По мнению президентов 41 крупной японской компании, нужно обладать такими качествами, как:

- ◆ энергичная инициативность и решительность, в том числе в условиях риска (42%);
- ◆ долгосрочное предвидение и гибкость (34%);
- ◆ широта взглядов, глобальный подход (29%);

- ◆ упорная работа и непрерывная учеба, самосовершенствование (10%);
- ◆ способность полностью использовать возможности сотрудников с помощью правильной расстановки и справедливых санкций (24%);
- ◆ готовность выслушивать мнение других (22%);
- ◆ способность создавать коллектив и гармоничную атмосферу в нем (20%);
- ◆ личное обаяние (22%);
- ◆ умение четко формулировать цели и установки (17%);
- ◆ умение правильно использовать свое время (15%);
- ◆ готовность использовать открытый стиль управления, приветствующий сотрудничество (19%).

В книге М. Вудкок, Д. Фрэнсис «Раскрепощенный менеджер» рассмотрено, какие умения и способности необходимы менеджеру и как их можно развивать, совершенствовать. Требуются:

- ◆ способность управлять собой;
- ◆ разумные личные цели;
- ◆ четкие личные ценности;
- ◆ упор на постоянный личностный рост и самосовершенствование;
- ◆ навык системного решения проблем;
- ◆ изобретательность и способность к инновациям;
- ◆ высокая способность влиять на людей и взаимодействовать с ними;
- ◆ знание современных управленческих подходов;
- ◆ способность руководить;
- ◆ умение обучать и развивать подчиненных;
- ◆ умение формировать эффективные рабочие группы.

Менеджер — специалист, занимающийся организацией работы коллектива людей на основе специальных методик и процедур. «О качествах менеджера надо судить по тому, как хорошо он может организовать большое число людей и насколько эффективно он может добиваться наилучших результатов от каждого из них, сливая в единое целое» (А. Морита).

Тогда менеджмент выступает как система действий, обеспечивающих слаженную работу коллективов с оптимальными экономическими результатами. Цель его — создать эффективную организацию и затем менять ее так, чтобы она соответствовала меняющимся задачам и обстоятельствам.

История развития теории управления, менеджмента уже достаточно обширна. Ее этапы:

1. 1900–1920 гг. — зарождение менеджмента (Ф. Тейлор).
2. 1920–1940 гг. — выделение менеджмента как науки (А. Файоль) (ведущий принцип: четкая регламентация, распределение работ и дисциплина).
3. 1940–1960 гг. — теория «человеческих отношений» (А. Маслоу), менеджмент с гуманистически-психологическим уклоном (ведущий принцип: усиление инициативы, активности людей).
4. 1960–1970 гг. — компьютеризация системы управления.

5. 1970–1980 гг. — ситуативный менеджмент (ведущий принцип: гибкость методов, форм управления).
6. 1980–1990 гг. — управление на предприятии рассматривается в тесной связи с рынком и маркетингом.

Маркетинг — это наука и искусство управления обменом, рынком.

Управленческая деятельность — системообразующий фактор, обеспечивающий целостное функционирование, сохранение и развитие организации. Организации без управления не существует.

Организация (предприятие, фирма) — система сознательно координируемой деятельности двух и более людей (люди могут смениться, но институтированная система ролей, организация сохранится).

Основные управленческие функции — циклически повторяющиеся процессы, которые обеспечивают достижение системы целей, эффективное функционирование, сохранение и развитие организации.

Психология управления изучает психологические закономерности в реализации основных управленческих функций. Управленческий цикл включает основные функции: планирование, организацию деятельности, регулирование, контроль.

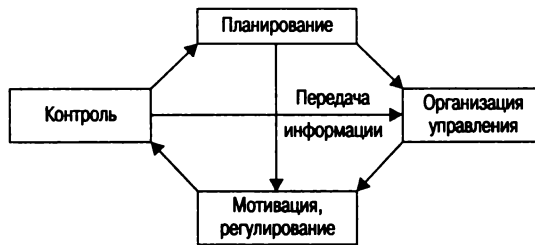


Рис. 7.20. Управленческие функции в управленческом цикле

Планирование — это начало и основа управленческой деятельности. Готовые планы показывают, что, как, когда и кем будет выполнено. Планирование предполагает рассмотрение прошлого развития, анализ настоящей ситуации и постановку реальных задач на будущее. Стратегическое планирование — управленческий процесс создания и поддержания соответствия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и шансами в сфере маркетинга. Этапы стратегического планирования: разработка целей и программы фирмы, план развития хозяйственного портфеля (входящих в состав фирмы производств), стратегия роста фирмы.

Любой план должен удовлетворять ряду принципов:

1. Он должен быть экономически обоснован и рационален (достичь конечной цели с наименьшими затратами времени, финансов и ресурсов).
2. Должен опираться на реальные возможности организации (группы или отдельного индивида).
3. Должен быть достаточно гибким (возможность вносить изменения в план при его реализации) без ущерба для достижения поставленной цели.

Глубина планирования — это:

- ◆ уровень планирования целей и задач;
- ◆ уровень ранжированного планирования (выделяются более важные цели);

- ◆ уровень планирования этапов деятельности (рассматривается каждая отдельная задача);
- ◆ уровень планирования средств достижения цели, средств решения задачи;
- ◆ уровень планирования условий (анализ проблем — анализ соответствия предполагаемых средств поставленным целям и реальным условиям);
- ◆ уровень альтернативного планирования (оценить вероятность достижения цели с помощью выбранного средства);
- ◆ уровень рационального планирования (все первоначально выдвинутые цели, средства, условия, проблемы, запасные варианты представить в виде единой, рационально организованной деятельности, где отдельные планы объединены, причем так, чтобы какие-то действия выполнялись параллельно);
- ◆ уровень сценарного планирования (оценить вероятность возникновения проблем, трудностей, неблагоприятных ситуаций, мешающих реализации плана, изменяющих социально-экономическую обстановку; оценить причину возникновения трудностей, отделить догадки, предположения от реальных фактов и событий, определить, какая требуется дополнительная информация, какую надо уточнить, собрать, изучить, какие действия могут помочь преодолению вероятных трудностей, какие сценарии действий следует предусмотреть на все возможные неблагоприятные случаи).

Конкретизация осуществляется в тактических, оперативных, текущих планах, рассчитанных на ближайшие месяцы, квартал, год.

Обобщенный бизнес-план фирмы включает финансовый, маркетинговый, производственный, инновационный план и т. д.

Эффективность деятельности руководителя во многом зависит от того, насколько рационально он планирует свою работу, использует свое рабочее время. Организованность, умение составлять личный план необходимы менеджеру.

Как только план составлен, следует подготовить и обеспечить его выполнение — в этом и заключается суть *организации управления*. Это предполагает создание такой системы, в которую логично вписываются три компонента: работающий человек или группа людей; экономические отношения; технические средства. При этом нужно определить, кто за что отвечает в процессе осуществления плана и кто с кем должен сотрудничать на разных этапах его выполнения, — это самая важная задача организации управления.

Хороший организатор не тот, кто сам успешно работает, а тот, у кого соответствующим образом работают подчиненные. Основные принципы организации деятельности (А. Файоль):

- ◆ четкое разделение труда;
- ◆ четкая регламентация полномочий и степени ответственности каждого работника;
- ◆ строгая дисциплина, основанная на соглашениях между фирмой и ее работниками;
- ◆ принцип единоначалия;
- ◆ единство направления: коллектив должен иметь единую цель, единый план, одного руководителя;
- ◆ принцип подчиненности личных интересов общему;

- ◆ принцип справедливого вознаграждения работников;
- ◆ принцип централизации в системе управления;
- ◆ четкая регламентация полномочий скалярной цепи руководителей (от верхнего до низшего звена);
- ◆ принцип справедливости в разрешении конфликтных ситуаций;
- ◆ принцип стабильности рабочих мест;
- ◆ принцип поощрения инициативы низовых работников.

Среди конкретных форм организации деятельности можно выделить:

1. Делегирование полномочий.
2. Создание организационной структуры предприятия: подчинения и ответственности.
3. Регламентирование прав, обязанностей, профессиональных функций работников (юридическое оформление прав и обязанностей в должностных инструкциях, трудовых контрактах).
4. Нормирование трудозатрат и сроков выполнения определенных работ (установление научно обоснованных нормативов выполнения работ).
5. Инструктаж работников.
6. Принятие управленческих решений, выдача распоряжений, командование.

Делегирование полномочий — это передача части управленческих функций более низкому уровню, передача полномочий вниз, но с сохранением ответственности. Полномочия — право принимать решения. Их дает должность. Выделяют:

- ◆ линейные полномочия (право решать все проблемы подчиненных);
- ◆ штатные полномочия (право советовать, но не решать);
- ◆ функциональные полномочия по решению определенной функции, например рекламе, снабжению.

Эффективность передачи полномочий возрастает, если менеджер:

- ◆ оценит риск (возможен ущерб качеству, работа может быть не выполнена, поэтому важные дела руководителю лучше выполнять самому);
- ◆ передает полномочия способным людям;
- ◆ добивается общего ясного понимания целей;
- ◆ регулярно проводит консультирование, чтобы контролировать процесс выполнения задания и оказать своевременную помощь подчиненному.

В структуре предприятия выделяют 4 подсистемы:

- 1) *технологическая* система поведения;
- 2) *формальная* организационная структура определяет структуру подчинения, прав, обязанностей, полномочий и ответственности (фиксируется в нормативных документах);
- 3) *неформальная* структура: не фиксируется документами, но способствует решению деловых задач, достижению организационных целей не по формальным правилам, а на основе человеческих связей (например, решить деловой вопрос у начальника через ходатайство и влияние секретаря или другого человека,

способного повлиять на принятие решения по личным каналам); чем сильнее выражена неформальная структура, тем хуже предприятие;

- 4) *неформальная межличностная* структура отношений в коллективе — симпатий, антипатий и пр.

Руководитель является субъектом всех четырех подсистем.

Также выделяют 4 принципа, согласно которым происходит подразделение структуры в организации:

- 1) функциональный (образуется финансовое, производственные подразделения, отдел маркетинга и т. п.);
- 2) территориальный (если части фирмы расположены в разных городах, местах);
- 3) товарный (разные отделы для производства разных товаров);
- 4) потребительский.

Формальные структуры бывают разных типов, имеют свои достоинства и недостатки. *Линейно-иерархическая структура* может различаться по величине. Те из них, которые включают 5—7 и более иерархических уровней руководства, малоэффективны, что вызвано «сбрасыванием» ответственности, передачей принятия решения наверх, искажением информации, чтобы показать себя в «хорошем свете» (только 0,2% истинной информации дойдет до седьмого — верхнего — уровня управления), волокитой в принятии управленческих решений.

При широкой линейной структуре управления руководителю присуща чрезмерная полифункциональность (должен знать технологию во всех тонкостях), высокая степень нагрузки (вынужден принимать огромный объем решений), весьма вероятны ошибки. Для руководителей низшего и среднего звена свойственны психологический дисбаланс прав и ответственности (ограниченность в правах, хотя несут полную ответственность за работу), что приводит к психическим перегрузкам, ухудшению здоровья, и «ролевая неопределенность» (нечеткость распределения прав, обязанностей, ответственности, психологическое давление с двух сторон — от подчиненных и вышестоящего руководства), что обуславливает повышенную тревожность и невротизацию руководителя.

Оптимальное количество подчиненных для руководителя определяют как 4—7 человек (в случае, если они выполняют разные виды деятельности и руководитель должен координировать и контролировать их работу) либо как 20 человек (если они исполняют сходную работу).

Функциональная структура предполагает систему подчинения и ответственности в зависимости от выполняемой функции. Функциональному руководителю психологически работать легче, чем линейному, поскольку он компетентен в какой-либо одной области и несет ответственность только за нее (например, финансы или реклама, научные разработки и т. п.). Но подчиненному в таком случае психологически сложнее отчитываться сразу перед несколькими руководителями, он вынужден выбирать, чье распоряжение более важно в тот или иной момент. Широко распространены *линейно-функциональные структуры*.

Штабные структуры выступают как консультативный орган для решения конкретных задач (например, штаб по реконструкции фирмы или методический совет факультета в вузе). Иногда штаб превышает свои полномочия, становится директивным органом, хотя не несет ответственности за конечный результат.

Матричные структуры управления проектами — это гибкие управленческие структуры, в которых руководитель имеет право привлекать к работе необходимых специалистов фирмы, напрямую выходит к руководителям высшего звена, что обеспечивает оперативность и гибкость управления.

Структуры фирмы должны меняться по мере того, как развивается сама фирма и варьируются стоящие перед ней задачи. Несовершенная структура приводит к конфликтам, нарушению нормальной работы, к «ролевой неопределенности» (права, обязанности четко не определены, вследствие этого иногда одна и та же деятельность выполняется разными людьми, которые дублируют друг друга, мешают, а какие-то виды работ «выпадают», никем не выполняются), к снижению результатов работы и прибыльности фирмы.

Принятие управленческих решений — важнейший элемент организации деятельности. По форме принятия решения подразделяются на *единоличные, коллегиальные и коллективные*.

Коллегиальные решения принимаются на основе обсуждения проблемы со специалистами, поиска оптимального варианта с учетом предложенных идей, но окончательная формулировка и вся полнота ответственности принадлежит руководителю. Коллективные решения принимаются коллективом путем голосования, ответственность же за последствия лежит на всем коллективе, а не на руководителе.

Выделяют **четыре уровня принятия решения**, для каждого из которых требуются определенные управленческие навыки (табл. 7.5).

Таблица 7.5

Уровни принятия решения

Тип решения	Ключевые навыки
Уровень первый: рутинный	Неукоснительное следование процедуре, правилам инструкций. Разумная оценка ситуации. Контроль.
Уровень второй: селективный	Установление целей. Планирование. Анализ информации.
Уровень третий: адаптационный	Идентификация проблем. Систематизированное решение проблем. Создание рабочих групп. Анализ возможного риска.
Уровень четвертый: инновационный	Творческое управление. Стратегическое планирование.

Рутинные решения принимаются в соответствии с имеющейся программой. Менеджер должен идентифицировать ситуацию и взять на себя ответственность за начало определенных действий. Трудности здесь возникают, если руководитель некомпетентен, неверно трактует имеющиеся указания относительно той или иной ситуации, действует нелогично или проявляет нерешительность. Менеджер, правильно воспринимающий ситуацию, делающий верные выводы, добивается того, чего от него ждут. На этом уровне не требуется творческого подхода, поскольку все процедуры заранее предписаны.

Селективный уровень предполагает, что руководитель оценивает достоинства целого круга возможных решений и старается выбрать те действия, которые наи-

лучшим образом подходят в данном случае, являясь наиболее эффективными, экономичными.

Адаптационные решения вызывают трудности, так как здесь руководителю следует найти новое решение известной проблемы, он должен отказаться от привычного, но уже устаревшего подхода к проблеме и выработать творческое решение. Успех руководителя зависит от его личной инициативы и способности сделать прорыв в неизвестное.

Инновационные решения наиболее сложны, руководителю необходимо найти способы понимать совершенно неожиданные и непредсказуемые проблемы, и для их решения требуются новые представления и методы, способность мыслить по-новому, самому творчески решать проблему, обсуждая и используя креативные идеи других специалистов.

Принятие управленческих решений — сложный многоступенчатый процесс, в котором можно выделить 5 стадий:

- ◆ изучение проблемы;
- ◆ выработка идей;
- ◆ отсев применимых идей;
- ◆ планирование нововведений;
- ◆ обратная связь и анализ.

А теперь рассмотрим более подробно каждую стадию.

Изучение проблемы подразделяется на ряд этапов. Первый — *постановка проблемы* (выявить, какие конкретно трудности имеются, понять природу проблемы). Если изначально неверно определить задачу, то все дальнейшие усилия и финансовые затраты могут оказаться бесполезными. Проблема опознается неточно, когда квалификация низкая и существуют жесткие профессиональные установки, узкий профессиональный кругозор, а также из-за несвоевременности или «навязанности сверху» определенных проблем и решений. Постановка проблемы включает в себя следующие шаги:

- ◆ осознание конкретных трудностей, природы проблемы;
- ◆ осознание целей;
- ◆ выделение критериев успеха.

Второй этап — *делегирование полномочий* (руководитель не имеет возможности сам разбираться со всеми проблемами, поэтому важно делегировать полномочия компетентному специалисту, который будет собирать информацию для принятия решения, рассматривать проблему). Если этого не происходит, то руководитель не успевает все сделать, что обуславливает принятие им стереотипных или даже ошибочных решений. Малоэффективно и неполное делегирование полномочий, когда ставится проблема, возлагается ответственность за нее, но не даны права для ее разрешения.

Третий этап — *сбор информации, построение модели проблемной ситуации*. Важно учитывать не только «свою» информацию, но и «оппонентов», «конкурентов», хотя обычно ее значимость субъективно занижают, ей не верят, ее недооценивают или игнорируют, что совершенно неправильно.

Четвертый этап — *построение концептуальной модели* проблемной ситуации, целостного понимания проблемы. Узкий профессиональный опыт, жесткие установки, когда новая информация ограничивается старыми рамками или вовсе игнорируется, может вновь исказить целостное, концептуальное понимание проблемы.

Вторая стадия — **выработка идей**. Есть разные методы этого, но наиболее эффективен «мозговой штурм».

На третьей стадии происходит **оценивание идей**, альтернатив, отсеив их. Сначала полезно оценить преимущества каждой идеи, а затем оценить ее эффективность, реалистичность, практичность, экономичность и другие критерии, а также понять, к каким последствиям это приведет, выявить риск неудачи, связанный с выбираемыми альтернативами. При оценке риска, к сожалению, часто играют большую роль мотивы личной безопасности, и руководитель оценивает возможную угрозу своему престижу, конфликта с кем-либо, риск неопределенности, непредвиденности поворота событий, а не идею как таковую.

Затем наступает этап **принятия окончательного решения** и придания ему формы приказов, распоряжений, что обуславливает следующую стадию — **планирование выполнения решения**, когда четко определяется, что, какие работы, к какому сроку и кто должен выполнить. Члены рабочих групп должны четко представлять себе общий план и конкретные практические шаги, которые должны быть ими предприняты.

Пятая стадия — **обратная связь и анализ** — предполагает:

- ◆ практическую реализацию действий, плана, управленческого решения;
- ◆ контроль и анализ действий, результатов для их улучшения;
- ◆ в случае необходимости — коррекция управленческого решения, возврат на стадию «изучения проблемы», или выработки идей, или другие промежуточные этапы.

Контроль — одна из основных управленческих функций. Если он плохой или отсутствует, то в целом снижаются результаты работы коллектива, но, с другой стороны, контроль не панацея от безответственности и неспособности управлять (когда принято неверное управленческое решение, то контроль не поможет достичь успеха). Выделяют три основные формы контроля:

- ◆ текущий контроль;
- ◆ упреждающий контроль;
- ◆ результирующий контроль.

Для осуществления текущего контроля необходимы:

- ◆ объективные и существенные показатели, которые контролируются;
- ◆ наличие критериев отклонения (позволяют определить, какие отклонения показателей производственного процесса опасны, существенны, а какие несущественны, допустимы);
- ◆ наличие системы и процедуры контроля.

Однако текущий контроль может быть запаздывающим: отклонение, собой уже произошли и, возможно, это уже не удастся исправить. Цель упреждающего контроля — не допустить отклонений, предупредить возможные сбои, что достигается при наличии математической модели деятельности предприятия, с помощью

которой, изменяя входные показатели системы, прогнозируют, рассчитывают возможное отклонение выходных показателей и заранее осуществляют необходимые коррекционные воздействия, чтобы предотвратить нежелательные изменения. Результирующий контроль малоэффективен, поскольку запаздывает, он не дает возможности исправить, улучшить в данный момент ход работы, а лишь позволяет наказать виновных и в будущем избежать такой же ошибки, просчета.

Принципы контроля:

- ◆ заблаговременность;
- ◆ объективность (важно, чтобы контроль не зависел от личных антипатий руководителя, а опирался на точные, объективные и научно обоснованные нормы трудовой деятельности);
- ◆ контроль не должен быть тотальным, мелочным;
- ◆ экономичность, разумность контроля, он должен «оправдывать себя» («зачем тратить 25 долларов для того, чтобы поймать клерка, укравшего 1 доллар»);
- ◆ открытость (подчиненные должны знать, что и как контролируют, о результатах контроля надо уведомить подчиненного);
- ◆ контроль должен прилагаться к любому участку работы, а не только к любимому;
- ◆ контроль не должен рассматриваться как средство личного карательного отношения руководителя;
- ◆ индивидуальный подход к подчиненным при осуществлении контроля.

По содержанию выделяют:

1. Производственно-технологический контроль (протекания технологического процесса, качества и количества продукции).
2. Маркетинговый контроль.
3. Контроль над выполнением годовых (квартальных) планов.
4. Контроль прибыльности.
5. Стратегический контроль (контроль над соответствием стратегических установок фирмы имеющимся рыночным возможностям).

Мотивация и регулирование (руководство, взаимодействие с людьми) — решающий фактор успеха в управлении предприятием. Всемирно признанные авторитеты в области менеджмента подчеркивают: «Хозяйственные операции можно в конечном счете свести к обозначению тремя словами: люди, продукт, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то из остальных факторов мало что удастся сделать» (Л. Якокка). «Уважайте достоинство подчиненных, будьте к ним внимательны. Смотрите на них, а не на капиталовложения и не на автоматику, как на главный источник производительности» (Т. Питере, Р. Уотермен). «Когда у вас уже есть штат, состоящий из подготовленных, умных и энергичных людей, в качестве следующего шага надо стимулировать их творческие способности» (А. Морита).

Как побудить людей работать хорошо, добросовестно, энергично, как повысить энергию подчиненных и направить ее на достижение целей организации, как повысить мотивацию? Эти вопросы всегда встают перед руководителем, и он должен иметь в виду две цели:

1. Снизить уровень неудовлетворенности подчиненных, улучшив положение с регуляторами мотивации.
2. Повысить уровень удовлетворенности, усилив главные мотиваторы (которые реально увеличивают энергичность подчиненных) (табл. 7.6).

Таблица 7.6

Регуляторы мотивации

Регуляторы мотивации		
1. Рабочая среда	2. Вознаграждения	3. Безопасность
Удобное рабочее место Низкий уровень шума Эргономика, дизайн Столовая Чистота Хорошие физические условия работы	Хорошая зарплата Справедливое вознаграждение по результатам работы (премии, акции, дивиденды от прибыли) Социальные блага (жилье, медобслуживание, детсады, санатории, спорт и культурный отдых, оплаченное питание и пр.)	Ощущение своей принадлежности, нужности для фирмы Уважение, признание, одобрение со стороны коллег и руководителя Хорошие отношения в коллективе
Главные мотивы		
4. Личный рост	5. Чувство причастности	6. Интерес и вызов
Возможности для обучения Возможность карьеры Рост ответственности и влияния Возможность экспериментирования, творчества, самовыражения	Ощущение полезности своей работы Информированность о делах, планах, перспективах фирмы Интерес и учет руководством личных мнений работников Совместное принятие решений	Интересная работа Усложняющаяся работа, требующая роста мастерства Возрастающая ответственность Соревновательный эффект (быть лучше другого) Постановка трудных, интересных трудовых целей

«Людам нужны деньги, но они хотят получать удовольствие от работы и гордиться ею» (А. Морита).

Выделяют следующие методы стимулирования результативности труда:

1. *Экономический*: денежное поощрение либо наказание в виде лишения премий, штрафов.
2. *Целевой*: постановка перед подчиненными конкретных и новых целей повышает эффективность труда.
3. *Метод расширения и обогащения работ*. Расширить — значит дать сотруднику больше аналогичной работы, тогда как для обогащения труда ему поручают «более сложную» или «более высокого порядка» работу, которая значительно разнообразнее, значимее, самостоятельнее.

4. *Метод соучастия, или привлечения работников* (партисипативный стиль). Работники участвуют в совместном принятии решений, что повышает их активность и удовлетворенность работой.

Чтобы судить о том, насколько эффективен тот или иной руководитель, нужны, конечно, какие-то критерии, позволяющие производить такую оценку.

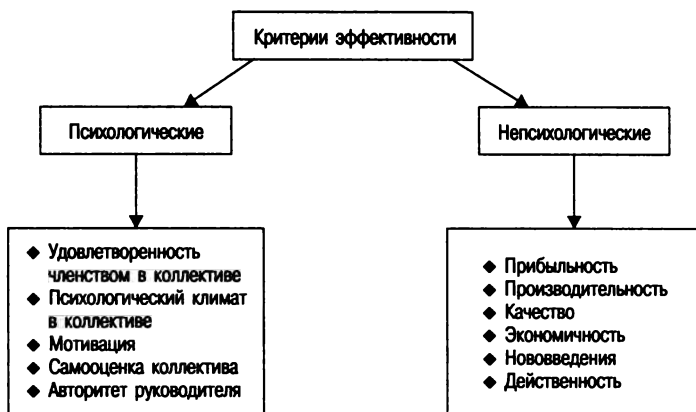


Рис. 7.21. Критерии эффективности руководства

Подлинным критерием служит конечный результат труда всего коллектива, в котором органически соединены результаты усилий и руководителя, и исполнителей. Результаты труда с экономической точки зрения проявляются как прибыль предприятия, качество и количество продукции, экономичность (себестоимость), новшество продукции. Но, помимо этого, эффективность руководства оценивается благодаря психологическим критериям:

1. Удовлетворенность членов коллектива различными аспектами членства в нем (например, удовлетворенность отношениями с коллегами, руководителем, условиями труда, заработной платой и т. д.), что проявляется в благоприятном либо неблагоприятном психологическом климате коллектива, в степени стабильности или «текучести» кадров.
2. Мотивация членов коллектива (желание людей трудиться и сохранять членство в коллективе).
3. Авторитет руководителя в коллективе.
4. Самооценка коллективом своей сплоченности, успешности функционирования. Для повышения эффективности руководства, чтобы предприятие «процветало», руководителю необходимо осуществить ряд мер.

В производственной сфере это:

- 1) выпуск продукции, пользующейся спросом;
- 2) передовое современное оборудование, современные технологии для обеспечения высокого качества продукции и производительности труда;
- 3) снижение себестоимости;
- 4) автоматизация производства;
- 5) квалифицированные кадры;

- 6) контроль над качеством сырья и комплектующих узлов;
- 7) разумная финансовая политика.

В организационной сфере это:

- 1) новая организационная структура, адекватная особенностям предприятия;
- 2) централизация в системе управления, принцип единоначалия;
- 3) компетентные заместители, разумное делегирование полномочий;
- 4) наличие службы маркетинга (анализ спроса продукции, сбыт, реклама);
- 5) разумное и гибкое планирование (стратегический план, бизнес-план, текущие планы);
- 6) перспективные разработки (патентно-поисковая служба, научно-исследовательские разработки новой продукции, новых технологий);
- 7) четкая регламентация прав, обязанностей, полномочий, ответственности сотрудников;
- 8) четкое разделение труда;
- 9) воспитание резерва управленческих кадров;
- 10) распределение работ с индивидуальным учетом интересов, способностей, компетентности, совместимости людей;
- 11) обучение, повышение квалификации кадров;
- 12) четкая информационная система и связь, компьютеризация базы управленческих данных;
- 13) продуманная система контроля над результатами деятельности (упреждающий и текущий контроль);
- 14) научно обоснованные нормативы трудоемкости выполнения работ;
- 15) коллегиальная форма принятия управленческих решений;
- 16) поощрение инициативы низовых работников;
- 17) строгая трудовая и производственная дисциплина, основанная на соглашении между фирмой и ее работниками;
- 18) эффективное и гибкое стимулирование работников:
 - ✧ справедливое материальное вознаграждение по результатам труда (зарплата, дивиденды по акциям в зависимости от прибыли предприятия, премии за высокие результаты труда);
 - ✧ социальные льготы (жилье, медицинское обслуживание, детские сады, спорт и культурный отдых, санатории, льготные кредиты и т. п.);
 - ✧ обеспечение хороших условий и организации труда;
 - ✧ моральное поощрение: признание ценности, деловой значимости сотрудника (устная похвала, публичное чествование в печати, кино, на доске почета);
 - ✧ признание личностной значимости сотрудника — уважительное, тактичное, справедливое отношение и подчиненным;
 - ✧ возможность личностного роста, карьерное продвижение сотрудников;
 - ✧ принятые правила, нормы деятельности (согласованные с подчиненными), известные правила поощрения и наказания;
 - ✧ требовательность к дисциплине и качеству труда;

- ✦ обоснованность, справедливость наказания;
 - ✦ конструктивность в разрешении конфликтных проблем;
 - ✦ предоставление интересной работы сотрудникам с учетом их интересов и склонностей;
 - ✦ ситуация соревнования, конкуренции;
- 19) создание благоприятного психологического климата в коллективе;
- 20) индивидуальный подход к подчиненным, ситуативный гибкий стиль руководства в зависимости от уровня развития подчиненных и коллектива, учет индивидуальных особенностей мышления, темперамента, психологического и социального типа подчиненных.

Следует четко осознавать, что стили мышления и принятия решений существенно различаются в зависимости от психосоциотипа личности (см. главу 6).

Люди *воспринимающего типа* (В) обычно принимают решения методом исключения: они лучше знают, чего не хотят, чем то, чего им хочется. Поэтому в ситуациях, когда нужно принимать решение, эти люди нуждаются в поддержке. Их склонность к поиску альтернатив, к гибкой творческой работе может сыграть негативную роль при выборе решения, затягивая его до бесконечности.

Люди *решающего типа* (Р), наоборот, стремятся поскорее принять окончательное решение, когда еще не все варианты рассмотрены и не все вероятные последствия оценены. Сила таких людей — в умении видеть цель и продвигаться к ее достижению. Опасность же состоит в том, что для них достижение цели само по себе может оказаться важнее, чем качество решения.

Более эффективное решение можно найти, используя модель, состоящую из четырех действий:

1. Соберите факты, используя свойства сенсорного типа (С) личности, чтобы конкретно и точно рассмотреть все детали проблемы.
2. Изучите возможности, используя свойства интуитивного (И) типа, разработайте варианты и способы решения; дайте волю своему воображению, проведите мозговую атаку, выработав «веер идей».
3. Объективно проанализируйте, используя свойства мыслительного, логического (Л) типа, рассмотрите варианты и последствия каждого из возможных решений, логически обосновывая аргументы выбора наиболее приемлемого решения.
4. Оцените воздействие, используя свойства эмоционально чувствующего (Э) типа, оцените, как люди, вовлеченные в проблему, воспримут предложенные решения, как последние повлияют на тех, кого это коснется, какой реакции можно ожидать от других и можно ли это пережить.

Данная схема универсальна, ведь в каждом из нас — все 8 предпочтений: Экстраверт, Интроверт, Сенсорный, Интуитивный, Мыслительный, Чувствующий, Решающий и Воспринимающий типы, но доминируют какие-то четыре из них.

Если мы располагаем возможностью подготовиться к решению проблемы, целесообразно использовать именно эту четырехступенчатую модель решения проблем. Но если проблема возникает неожиданно и требует срочного решения, мы неизбежно прибегаем к своей привычной реакции, к своим типологическим пред-

почтениям. Поэтому в разгар кризиса СЛ, скорее всего, обратится к фактам (Сенсорный) и тщательно, объективно их преобразует (Мыслительно-логический), СЭ, вероятно, также обратится к фактам (Сенсорный) и рассмотрит, как они влияют на участников (Эмоциональный/Чувствующий). Вместе с тем ИЛ станет искать альтернативные решения (Интуитивный) и тщательно, объективно их рассмотрит (Мыслительный). Каждый в зависимости от своего психотипа выберет особый путь решения проблем, хотя может привлечь на помощь и других людей, которые «снабдят» его «недостающими предпочтениями». Например, если ваш тип — Сенсорно/Мыслительный (СЛ), вам следует обратиться за помощью к проверенному Интуитивному/Чувствующему типу (ИЭ), и совет такого человека позволит заполучить все четыре звена эффективного решения деловых и жизненных проблем.

В более успешном решении деловых проблем могут помочь такие рекомендации:

1. Если вы Экстраверт (Е), то будьте готовы остановиться даже на полуслове, прежде чем начнете повторяться или затопите все словами; постарайтесь внимательно слушать, что говорят другие; иными словами, когда возникнет проблема, мысленно поместите перед собой плакат: «Стой, смотри и слушай!»
2. Если вы Интроверт (И), то старайтесь быстро и спонтанно высказывать мысли, которые приходят вам в голову, не пропуская их предварительно через внутренние фильтры; ничего не исключайте как слишком тривиальное или незначительное; не считайте, что чьи-то первые слова — окончательные; хотя вы и не из тех, кто тратит слова попусту, не забывайте, что есть экстраверты, которые думают вслух и их последние высказывания могут противоречить тому, что они произнесли минуту назад. Вы им очень поможете, побуждая их к большей ясности и осмысленности.
3. Если ваш тип — Сенсорный (С), используйте свои преимущества: сформулируйте проблему в реалистичных, конкретных терминах; требуйте, чтобы приводимые факты соответствовали истине, но не мешайте другим высказывать различные идеи, не отмечайте их преждевременно, даже если вам кажется, что они не имеют смысла, — потом он может проявиться.
4. Если вы Интуитивный человек (И), то задействуйте свое воображение, чтобы рассмотреть как можно больше альтернатив и идей, их взаимосвязи, но не отрывайтесь от реальности, старайтесь проникнуть в подробности и детали; когда спрашиваете чужого мнения, лучше задавайте конкретные вопросы и избегайте общих, например таких: «Что вы об этом думаете?»
5. Если ваш тип — Мыслительный (Л), то помогите другим определить, в чем и в какой момент они стали слишком эмоционально относиться к проблеме. Ваша способность быть отстраненным может оказаться подлинным спасением; помогите группе помнить о прямых последствиях принимаемого решения, объективно и логически анализировать его варианты, но не спорьте слишком бурно и прямолинейно, иначе некоторые члены коллектива отстранятся от принятия решения. Почаще спрашивайте себя: «Как воспримут задачу люди, которым придется над ней работать?»
6. Если вы Эмоциональный/Чувствующий (Э), настойчиво напоминайте коллегам о необходимости думать, как принятое решение скажется на тех, кого оно

затрагивает; обращайтесь внимание и на содержание, и на процесс — что и как говорится. Когда другие требуют четкости, помогите добиться того, чтобы решение было принято не в ущерб взаимопониманию в группе. Обеспечьте, чтобы каждый воспользовался шансом высказаться, был услышан и поощрен за свои идеи. Но не придавайте гармонии отношений чрезмерного значения: не страшно, если не все соглашается по какому-то вопросу, ведь каждую проблему нельзя решить ко всеобщему удовольствию, а цель может быть успешно достигнута, даже если не все ее разделяют.

7. Если ваш тип — Решающий (Р), помогите, чтобы процесс обсуждения проблемы был ориентирован на определенную цель, а решение было достигнуто и претворилось в жизнь. Но не начинайте его выполнять, пока не убедитесь, что это действительно окончательное решение; умеете учитывать чужие идеи, отличающиеся от вашей точки зрения, не хватайтесь за первое же высказанное хорошее предложение, чаще говорите: «На данный момент это хорошо, но давайте подождем, пока не выработаем окончательное решение».
8. Если вы Воспринимающий (В), то не давайте окружающим удовлетвориться первым же пришедшим в голову решением, попытайтесь выдвинуть другие идеи, чтобы отыскать наилучшие решения, задавайте простые, но точные вопросы: «Вы действительно хотите это сделать? Реалистично ли вы оцениваете время?» и т. п. Но не переусердствуйте, иначе быстро наживете себе врагов. По возможности прямо заявляйте о том, что вы думаете относительно задачи, но не затягивайте чрезмерно процесс решения. Помните: принять твердое решение и придерживаться его — это не так уж и трудно. Почаще говорите себе: «Этот вопрос мы решили. Давайте двинемся дальше».

Чаще всего добиваются успеха те коллективы, где в процесс постановки и решения проблем вовлекаются люди всех психологических типов. Так, если в вашем коллективе преобладают люди Сенсорного типа (С), срочно требуется добавить Интуитивных (И) (устремленных в будущее), иначе ваша организация сможет решать лишь краткосрочные и приземленные задачи. Коллектив с преобладанием людей Решающего типа (Р) нуждается в Воспринимающих (В), способных гибко менять тактику действий и цели в соответствии с подвижными рыночными и деловыми тенденциями. Если невозможно привлечь людей всех 8 психологических предпочтений, тогда участники, прежде чем прийти к решению, должны рассмотреть проблему с позиций людей, которые воплощают собой отсутствующие психологические типы.

Управление трудовой мотивацией

Трудовая мотивация — процесс стимулирования отдельного сотрудника или группы совершить действия, приводящие к осуществлению коллективных целей. **Мотивация** — процесс побуждения себя и других к достижению как личных, так и групповых (организационных) целей.

Процесс мотивации начинается с ощущения какой-либо (сознательной или бессознательной) неудовлетворенной потребности, нужды. Затем определяется цель, согласно которой, чтобы удовлетворить данную потребность, требуется определенное направление действий. Благодаря им эта цель может быть достигнута и начнется удовлетворение потребности

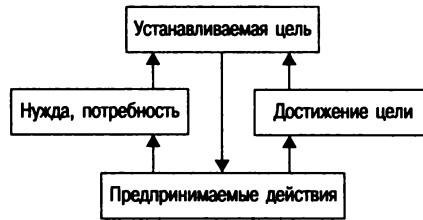


Рис. 7.22. Процесс мотивации

Изучение человеческого поведения и механизмов побуждения к тому или иному действию привело к появлению концепций, среди которых можно выделить:

- ◆ содержательные теории мотивации;
- ◆ процессуальные теории мотивации.

Первые идентифицируют, какие внутриличностные факторы или феномены рабочей сферы побуждают к определенному поведению. Вторые описывают процесс мотивации.

Содержательные теории мотивации

Иерархическая теория Маслоу утверждает, что существует главная закономерность, единая для всех людей, которая побуждает от фундаментальных физиологических потребностей постепенно подниматься по иерархическим ступенькам к необходимости самореализации — высшей духовной потребности человека. Выделяется 5 основных уровней человеческих потребностей (А. Маслоу):

1. Основные физиологические потребности: пища, отдых, жилище, сексуальное удовлетворение и пр. Одним из главных средств их удовлетворения являются деньги, высокий заработок, т. е. материальные стимулы, зарплата, социальные блага.
2. Потребность в безопасности (сохранение жизни, здоровья, уверенность в завтрашнем дне, в пенсионном обеспечении и т. п.).
3. Потребность в социальной общности (быть принятым в коллективе, получить признание, поддержку, доброжелательное отношение людей).
4. Потребность в уважении и самоуважении (испытывать чувство собственной значимости и необходимости предприятию, социальный престиж, желание видеть уважение окружающих, иметь высокий социальный статус).
5. Потребность в самореализации, самоактуализации (стремление к раскрытию своих способностей, к самосовершенствованию, творчеству, развитию, пониманию своей жизни).

Потребности более высокого уровня становятся актуальными, если в достаточной мере удовлетворены базовые — первого и второго уровней.

Любая неудовлетворенная нужда мотивирует поведение, а доминирующая потребность оказывается главным его мотиватором. Когда удовлетворены низшие потребности, доминантными становятся высшие. «Людьми нужны деньги, но они хотят получать удовольствие от работы и гордиться ею» (А. Морита).

Двухфакторная теория Херцберга базируется на следующих положениях:

1. В случае с некоторыми трудовыми условиями их отсутствие приводит к неудовлетворенности, хотя, с другой стороны, их присутствие не является сильной мотивацией. Такие условия называются *поддерживающими*, или *гигиеническими*, факторами: политика компании и правления; технический надзор за работой; взаимоотношения с непосредственным руководителем, коллегами и подчиненными; безопасность на рабочем месте в критической ситуации; зарплата; трудовые условия; статус в группе; личная жизнь.
2. Существуют также условия, которые создают высокий уровень мотивации в том случае, когда они наличествуют. Однако отсутствие таковых не приводит к сильному неудовлетворению. Их называют *мотивационными факторами*: преуспевание, учет мнения человека; достижения, ответственность и самостоятельность; возможности развития, работа на самого себя. Когда степень мотивации сотрудников высока, они относятся намного спокойнее, терпимее к неудовлетворенности, являющейся следствием гигиенических факторов.

Существуют общие моменты между теорией Маслоу и Херцберга: мотивационные факторы связаны с самореализацией и уважением, поддерживающие соответствуют физиологическим, социальным потребностям, нуждам безопасности.

Таблица 7.7

Общие моменты в теориях Маслоу и Хериберга

Маслоу	Херцберг
Самореализация. Уважение	Мотивационные факторы
Социальные потребности. Потребности безопасности. Физиологические потребности	Поддерживающие, или гигиенические, факторы

Таблица 7.8

Основные различия между теориями Маслоу и Хериберга

	Маслоу	Херцберг
Ориентация теории	На всех людей	На «белых воротничков» и специалистов
Влияние потребностей на поведение	Все потребности могут мотивировать (быть мотивационными факторами)	Только некоторые потребности могут мотивировать
Роль финансового вознаграждения	Мотивирует	Не является ключом мотивации
Перспектива	Относится ко всем людям во все моменты жизни	Ориентируется на работающих
Тип теории	Описательный (как есть)	Предписательный (как должно быть)

Согласно теории К. Альдерфера, потребности человека могут быть объединены в три группы:

- ◆ потребности существования;

- ◆ потребности связи;
- ◆ потребности роста.

Эти группы соотносятся с теми, которые выделил Маслоу.

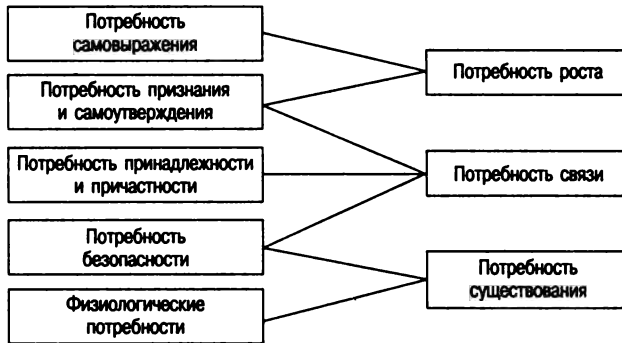


Рис. 7.23. Три группы потребностей (по Альдерферу)

Расположены они иерархически. Однако Альдерфер считал, что движение двунаправленное, а не только снизу вверх, как в теории Маслоу. Наверх — если не удовлетворена потребность нижнего уровня, и вниз — если не удовлетворяется потребность более высокого уровня. В случае неудовлетворенности потребности верхнего уровня сильнее действие потребности более низкой ступени в этой иерархии уровня, что переключает внимание человека на этот уровень.

Если, например, у организации нет достаточных возможностей для удовлетворения потребности человека в росте, то, разочаровавшись, он может с повышенным интересом переключиться на потребность связи или существования.

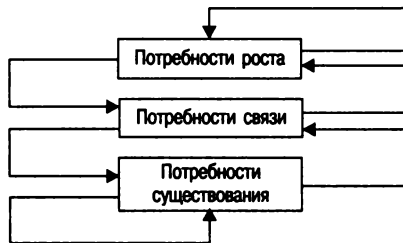


Рис. 7.24. Порядок актуализации потребностей (согласно теории Альдерфера)

Широкое распространение получила концепция Мак-Клелланда. Потребности классифицируются им так:

- ◆ *потребность достижения* (потребность в конкурентоспособном успехе), которая проявляется в стремлении человека добиваться стоящих перед ним целей более эффективно, чем он это делал ранее;
- ◆ *потребность соучастия, привязанности* (в теплых, приятельских отношениях с другими), которая проявляется как стремление к дружеским отношениям с окружающими;
- ◆ *потребность властвования*, развивающаяся благодаря обучению, жизненному опыту и состоящая в том, что человек стремится контролировать ресурсы

и процессы, протекающие в его окружении; это потребность в контроле и влиянии на других людей.

От того, какая из потребностей преобладает, различаются типы руководителя. В любом случае они оказывают заметное воздействие на поведение человека, заставляя его предпринимать усилия и осуществлять действия, которые должны привести к их удовлетворению.

Стремление к достижению делает людей успешными в решении стоящих перед ними задач. Занимающимся индивидуальной предпринимательской деятельностью желательно иметь высокую потребность в достижениях, но, если человек работает в большой организации, высокая степень такой потребности может создавать проблемы ему и его окружению.

Работники с повышенной надобностью в соучастии стараются устанавливать и поддерживать хорошие отношения в коллективе, получать одобрение и поддержку со стороны окружающих. Потребность властвования имеет два полюса: стремление иметь как можно больше власти, контролировать все и всех и, в противоположность этому, стремление полностью отказываться от каких-либо притязаний на власть, желание полностью избегать таких ситуаций и действий, которые связаны с необходимостью выполнять властные функции.

Мотивация достичь успехов или избежать неудач обуславливает различное трудовое поведение: работники, имеющие мотивацию достижения, более активны, инициативны, проявляют творческий подход к работе, а при мотивации избегания — опасаются ошибиться, быть подвергнутыми критике или наказанию, проявляют пассивность, ждут чужих указаний.

Замечено, что люди с сильно выраженным стремлением к успехам добиваются в жизни гораздо большего, чем те, у кого такая мотивация слаба или вообще отсутствует. Первые проявляют большую настойчивость в достижении целей, поэтому интерес к поставленной задаче даже возрастает после неудачи в ее решении; они стараются получить достоверную информацию о результатах своей деятельности и проявить максимум способностей и старания, предъявляя высокие требования к себе, к своим профессиональным знаниям и умениям.

Известный английский психолог Дж. Браун утверждает, что отсутствие информации о результатах собственной работы часто становится причиной инфантильности. «Психологи, — пишет он, — доказали, без всяких сомнений, что и человек, над чем-либо работающий, воспринимает как стимул, если его информируют о том, в каком состоянии находится его работа». В ряде исследований удалось подтвердить, что информирование исполнителя о результатах его труда повысило их на 12–15 %. Большинство людей хотят знать, каких результатов они достигают в процессе своего труда.

Максимальной мотивация бывает, если:

- ◆ лично для человека важно достичь поставленной цели;
- ◆ человек достаточно высоко оценивает свои шансы на успех с точки зрения возможных для него в данной ситуации действий;
- ◆ человек положительно оценивает свои способности, связанные с выполнением данных действий;
- ◆ человек обладает достоверной и достаточной информацией о ситуации, о целях и необходимых для их достижения действиях, о результатах своих действий.

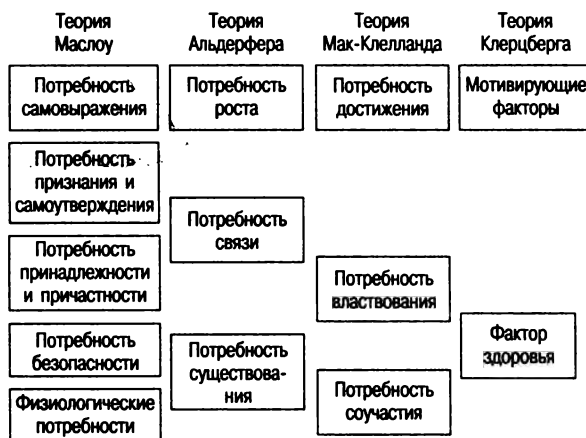


Рис. 7.25. Соотношение групп потребностей в четырех теориях мотивации

Процессуальные и комплексная теории мотивации

Теория ожидания Врума. Она разработана в 1964 г. психологом Виктором Врумом как процесс управления выбором. Основана на предположении о том, что не само наличие активной потребности толкает человека на достижение определенной цели, а надежда, что избранный тип поведения приведет к удовлетворению потребности. Ключевым фактором в теории ожидания являются три взаимоотношения:

1. Ожидания (прогноз) соотношения расходов на труд и результата ($PT - P$).
2. Ожидание соотношения результата и вознаграждения ($P - B$).
3. Ценность вознаграждения (Π) и предполагаемая степень относительного удовлетворения или неудовлетворения, возникшего вследствие получения определенного вознаграждения.

Соотношение между тремя факторами выражается так:

$$\text{Мотивация (М)} = (PT - P) \times (P - B) \times \Pi.$$

Мотивация наиболее высока, когда ожидания удовлетворяются в наибольшей степени.

Теория справедливости. Согласно ей, люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения и израсходованных усилий, а затем сравнивают это с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную работу. Если человек считает, что существует несправедливость, возникает психологическое напряжение.

Исследования показали, что если люди полагают, что им не платят достаточно, то они снижают интенсивность своей работы. Если же уверены, что им платят больше, они не начинают работать интенсивнее. Напрашивается очевидный вывод: пока люди не начинают считать, что получают справедливое вознаграждение, они снижают интенсивность своего труда. Эта теория рекомендует включать критерий самооценки в систему формальной оценки трудовой деятельности.

Интеграционная модель Портера—Лоулера. Лаймон Портер и Эдуард Лоулер разработали комплексную процессуальную теорию мотивации, объединяющую

элементы концепций ожидания и справедливости. Ее ключевые понятия: израсходованные усилия — восприятие — полученный результат — вознаграждение — степень удовлетворения.

Согласно данной модели, результат, достигнутый сотрудником, зависит от трех факторов: израсходованные усилия; способности и характерные черты человека; осознание своей роли в процессе труда. Уровень расходуемых усилий зависит от ценности вознаграждения и от того, как оценивается вероятность, что расходуемые усилия будут вознаграждены. Достижение нужного уровня результата может привести к внутреннему вознаграждению (например, им выступает чувство самоуважения или удовлетворения от выполненной работы) или к внешним вознаграждениям (похвала руководителя или продвижение по службе).

Пунктирная линия между результатом, достигнутым сотрудником, и внешним вознаграждением на рис. 7.26 означает, что может существовать разрыв между первым и вторым. Воспринимаемый как справедливый, он приносит пользу; сотрудник сам оценивает степень справедливости вознаграждения, которое он получает за тот или иной результат.

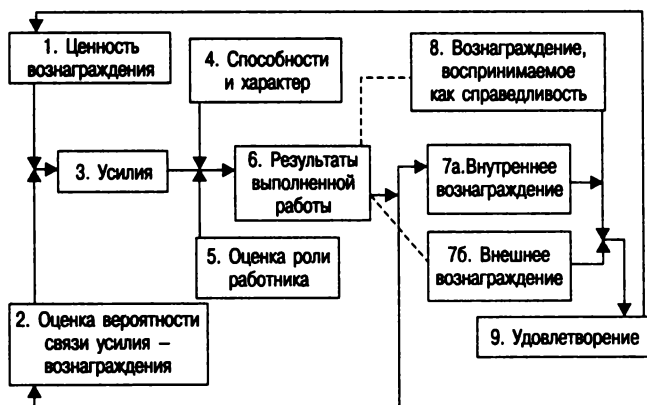


Рис. 7.26. Интегративная модель Портера—Лоулера

Удовлетворение — следствие внешнего и внутреннего вознаграждения, которое осознается как справедливое. Это мера того, насколько ценно вознаграждение в действительности. Такая оценка влияет еще и на восприятие сотрудником будущих ситуаций.

Из данной модели можно сделать важный вывод: результативный труд ведет к удовлетворению. Но это противоречит концепции «человеческих отношений», которая базируется на том, что удовлетворенность ведет к высоким результатам. Портер и Лоулер утверждают, что чувство выполненной работы дает удовлетворение. Этот вывод подтверждается многими исследованиями.

Каузальная теория В. Вайнера показывает, что всевозможные причины успехов и неудач можно оценить по двум параметрам: локализации и стабильности. Первый характеризует то, видит ли человек причину своих неудач в самом себе или в обстоятельствах, сложившихся независимо от него. Второй — это постоянство или устойчивость действия соответствующей причины.

Вайнер так классифицирует возможные причины успехов и неудач:

- ◆ сложность выполняемого задания: внешний, устойчивый фактор успеха;
- ◆ старание: внутренний, изменчивый фактор успеха;
- ◆ случайное стечение обстоятельств: внешний, неустойчивый фактор успеха;
- ◆ способности: внутренний, устойчивый фактор успеха.

Р. Дечармс, исследуя, как вознаграждение влияет на успех и мотивацию деятельности, пришел к следующим выводам:

- ◆ если человек получает вознаграждение за нечто такое, что он делал по собственному желанию, это ослабляет внутренние стимулы к соответствующей деятельности;
- ◆ если человек не получает вознаграждения за неинтересную работу, выполненную только ради этого вознаграждения, то напротив, внутренняя мотивация к ней может усилиться.

На основе теорий мотивации разрабатываются различные мотивационные модели.

Согласно *рациональной модели*, для мотивации людей используется комбинация финансовых наград и наказаний — тактика «кнута и пряника».

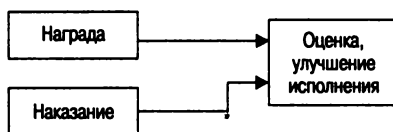


Рис. 7.27. Рациональная модель

В некоторых случаях этот подход верен, но его эффект краткосрочен, а в иных случаях он может причинить вред, отрицательно влияя на отношения людей.

Модель человеческих взаимоотношений (Э. Майо) предполагает, что производительность зависит от удовлетворенности в работе, которая обусловлена внутренними факторами — признанием, чувством выполненной работы, удовлетворенностью социальных потребностей.



Рис. 7.28. Мотивационная модель человеческих отношений

Этот подход не учитывает влияния такого внешнего фактора, как зарплата. Кроме того, если полагать, будто удовлетворенность всегда приводит к улучшению исполнения работы, следует признать, что «довольный (удовлетворенный, получающий удовольствие) человек — это производительный (эффективно работающий) человек». Но это утверждение в некоторых случаях оказывается неверным или наивным.

Модель самоактуализации базируется на подходе Маслоу и Херцберга и предполагает, что важнейшая потребность долгосрочной мотивации — это внутреннее стремление человека к самореализации, самоусовершенствованию, причем «люди проявляют самоконтроль при достижении целей организации в той степени, в какой они сопричастны к этим целям» (Мак-Грегор). На поведение влияют внутренние и внешние мотивационные факторы, но наиболее важны — внутренние.

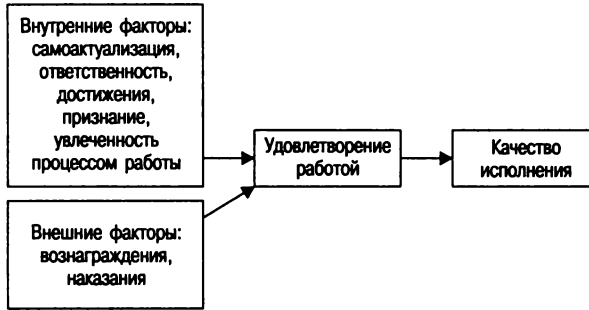


Рис. 7.29. Мотивационная модель самоактуализации

Комплексная модель описывает сложные взаимоотношения факторов мотивации. На степень усилий, которые прикладывает человек, чтобы выполнить работу, влияют:

- ◆ ценность награды для человека (она важна настолько, насколько удовлетворена его потребность);
- ◆ ожидание возможности получить желаемое вознаграждение.

Но одних усилий недостаточно, для получения необходимого результата требуются дополнительные факторы мотивации: способности человека, его индивидуальные качества — интеллигентность, ловкость, знания.

Мотивирование сотрудников осуществляется в соответствии с тем, какие потребности существуют у организации и сотрудников, и в зависимости от степени их надобности, которая выступает как давление, оказываемое на организацию и ее членов окружающей средой.

Необходимо проанализировать содержание требований, выдвигаемых:

- ◆ окружающей средой, в которой действует компания;
- ◆ потребностями организации (корпоративные и организационные планы развития, управление человеческими ресурсами);
- ◆ индивидуальными потребностями, которые могут очень различаться.

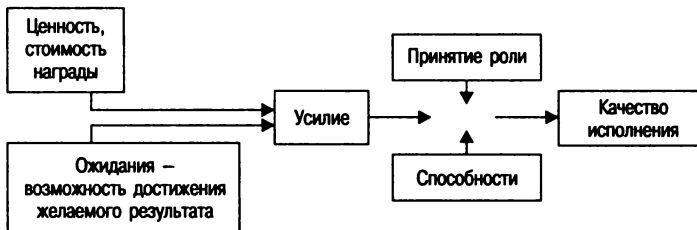


Рис. 7.30. Комплексная модель мотивации

Одни люди стремятся к безопасности, другие жаждут признания и престижа, третьих волнует лишь уровень зарплаты, четвертые пытаются самореализоваться.

Потребности организации и индивида зависят от окружающей рабочей среды. Два круга потребностей (организации и индивида) никогда полностью не совпадают, но именно зона их пересечения делает возможным достижение эффективной работы индивида и эффективного функционирования предприятия. Возможны ситуации, когда интересы организации противоречат или даже вредят интересам индивида, и наоборот.

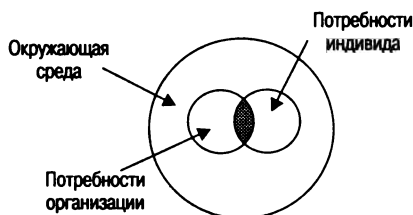


Рис. 7.31. Зависимость потребностей организации и индивида и влияние окружающей среды

Существует 3 основных подхода к выбору мотивационной стратегии:

- ◆ Стимул и наказание (люди работают за вознаграждение: тем, кто трудится хорошо и много, платят хорошо, а тем, кто работает еще больше, и платят больше; тех, кто не работает качественно, наказывают).
- ◆ Мотивирование через саму работу (дайте человеку интересную и приносящую ему удовлетворение работу, и качество исполнения будет высоким).
- ◆ Систематическая связь с менеджером (определяйте цели вместе с подчиненным и давайте ему положительную обратную связь, когда он действует правильно, и отрицательную, когда он ошибается).

Выбираемая мотивационная стратегия базируется на анализе ситуации и предпочитаемом стиле взаимодействия руководителя с другими людьми.

Применяются следующие **методы мотивации**:

- ◆ Использование денег для вознаграждения и стимула.
- ◆ Наложение взысканий.
- ◆ Развитие чувства сопричастности.
- ◆ Мотивирование через саму работу.
- ◆ Вознаграждение и признание достижений.
- ◆ Упражнение в руководстве.
- ◆ Поощрение и вознаграждение групповой работы.
- ◆ Обучение и развитие сотрудников.
- ◆ Ограничение отрицательных факторов.

Деньги в качестве зарплаты или других форм вознаграждения — самая очевидная форма поощрения. Сомнение Херцберга в эффективности их как средства мотивации заключается в том, что повышение зарплаты не приводит автоматически к росту эффективности и производительности труда, хотя недостаточный уровень

или задержка с выплатой зарплаты непременно вызывает недовольство, напряженность и снижает производительность труда.

Необходимо учитывать, что деньги — средство достижения различных целей, прямо или косвенно связаны с удовлетворением многих потребностей. Например, в иерархии Маслоу деньги удовлетворяют основные потребности в выживании и безопасности. Они восполняют нужду в самоуважении, престиже статусе, а также, с другой стороны, в реализации алчности и потребительского поведения. При определенных условиях деньги могут вызывать положительную мотивацию, но Херцберг прав, что неизменная систематическая плата может и демотивировать.



Рис. 7.32. Значимые элементы мотивации и демотивации

Чтобы эффективно использовать деньги как фактор мотивации и избегать их обратного воздействия, следует:

- ◆ платить конкурентную зарплату для привлечения и удержания специалистов;
- ◆ давать такую зарплату, которая отражает стоимость работы на основах справедливости;
- ◆ связать плату с качеством исполнения или результатом, чтобы награда была соизмерима с усилиями работника;
- ◆ добиться уверенности работника, что его усилия будут поощрены соответствующей наградой.

Можно выделить факторы, которые как мотивируют к успешной и активной профессиональной деятельности, так и оказывают противоположное влияние, снижают трудовую активность и удовлетворенность работой.

Целесообразно провести анкетирование персонала: работники указывают в процентах, какой из факторов, в какой степени их мотивирует к хорошей работе, какие факторы мешают.

Для диагностики мотивации руководящих кадров используют указанную анкету (табл. 7.9).

При управлении трудовой мотивацией руководители могут придерживаться принципиально разных подходов, так называемых моделей *X* и *Y*, которые основаны на двух полярных воззрениях относительно человеческого поведения.

Теория *X* базируется на том, что человек изначально не любит работать и будет избегать труда, поэтому его следует принуждать, контролировать, направлять, угрожать наказанием, заставляя работать для достижения целей организации. Обычный человек предпочитает, чтобы им руководили, избегает ответственности.

Противоположное поведение состоит в том, что работа для человека — естественное состояние и потребность, внешний контроль не главное и не единственное средство воздействия на личность с тем, чтобы она действовала на достижение целей организации; человек может осуществлять самоконтроль, самоуправление, стремится к ответственности, склонен к самообразованию и изобретательности. Все это основа управления типа *Y*.

Личности, психологический тип поведения которой определен как *X*, необходим авторитарный стиль управления, и наоборот, поведение по типу *Y* требует более демократичного управленческого воздействия. Практическим развитием этой теории явилась разработка различных стратегий проектирования и организации труда благодаря «расширению работы», «обогащению труда», вовлечению работника в процесс обсуждения, анализа и принятия решений. Последнее получило название *партиципативности*.

Под *расширением работы* понимается увеличение «горизонтальной нагрузки» на работника, т. е. рост объемов работы того же типа.

Обогащение труда предполагает выполнение более сложной работы, которая дает возможность раскрыть потенциал личности и усиливает содержательный аспект. Это наиболее распространенный подход менеджеров, нацеленный на повышение результативности работы. Данный метод базируется на двухфакторной теории Херцберга. Участие, или вовлечение, работников (партиципативность) рассматривается также как один из факторов роста результативности, производительности.

Таблица 7.9

Матрица мотивационного поведения руководителя (занимающего разные должности)

Мотивы	Должности						
	Инженер	Старший инженер	Начальник бюро	Начальник отдела	Заместитель генерального директора	Генеральный директор	Усредненный балл
1. Возможность реализации жизненных планов							
2. Самостоятельность в работе							1
3. Творческая обстановка							
4. Удовлетворение своего честолюбия							
5. Материальный интерес, получение прибыли							
6. Стремление к самосовершенствованию							
7. Возможность внедрения нового							

Менеджеры в США и в других развитых странах прибегают к партисипативным стратегиям в следующих случаях:

- 1) когда возрастает зрелость работников, что делает целесообразным прибегать к децентрализации ответственности при принятии решений;
- 2) для того, чтобы обеспечить лучшее понимание решений, повысить их действенность и реализацию (японцы принимают решения не так быстро, как американцы, но они значительно лучше реализуют принятые решения);
- 3) при создании механизмов профессионального роста работников и руководителей низшего звена;
- 4) чтобы повысить активность предложений по «нововведениям».

В 1981 г. Оучи предложил еще один подход — теорию *Z*, в которой учтены особенности японского стиля управления. Понимание развития систем мотивации и анализ опыта японских предприятий позволили сформировать два основных типа управления — *A* и *Z*.

Тип *A* — типичная американская организация, бюрократическая по своей структуре. Она основана на индивидуализме и конкуренции, что часто сопровождается отчуждением и недостаточной производительностью труда.

Организация типа *Z* является американской разновидностью японской организации. Она более органична, адаптивна, характеризуется более высоким уровнем сотрудничества и производительности.

Подход к управлению согласно теории *Z* предполагает, что партисипативность — условие роста эффективности работы. Для подобной организации характерна философия «доверия, такта, близости». Теория *Z* рассматривает не только структуру организации, но и философские подходы, стиль управления. В этом смысле она представляет собой более зрелый и развитый вариант теории *Y*.

Таблица 7.10

Два абстрактных типа организационного управления

Тип <i>A</i>	Тип <i>Z</i>
Наем на короткий срок	Наем на длительный срок
Индивидуальное принятие решений	Коллективное принятие решений
Индивидуальная ответственность	Индивидуальная ответственность
Частая оценка работы и продвижение	Нечастая оценка работы и продвижение
Конкретная формализованная оценка	Неявная, неформализованная процедура оценки
Специализированная карьера	Неспециализированная карьера
Частичная забота о людях	Всесторонняя забота о людях

Контрольные вопросы

1. Какие виды взаимодействия существуют между людьми?
2. Какая теория взаимодействия наиболее адекватно описывает ваши типичные особенности взаимодействия с окружающими людьми?

3. Какие факторы влияют на уровень конформизма?
4. Может ли «меньшинство» повлиять на «большинство» в группе и при каких условиях?
5. В чем состоит отличие и сходство между деловым и формально-ролевым общением?
6. В чем заключается сходство и различие между заражением, убеждением и внушением?
7. Какие методы воздействия на мотивы, установки и состояния людей вам известны?
8. Каковы основные положения синтонической теории общения?
9. Укажите этапы деловой дискуссии и типичные затруднения.
10. Каковы правила ведения принципиальных деловых переговоров?
11. Каковы отличительные признаки коллектива и этапы его развития?
12. Какие стили руководства бывают и какие из них эффективнее?
13. Как реализуются основные управленческие функции руководителя?
14. Какие теории трудовой мотивации вам известны? Какие методы управления трудовой мотивации наиболее эффективно воздействуют на вас?

Укажите правильные варианты ответов:

1. Социальные роли связаны:
 - 1) с социальным положением;
 - 2) с поведением, которого ждут от человека другие члены группы;
 - 3) с фактическим поведением человека;
 - 4) все ответы верны.
2. Власть человека, представляющего существующий порядок, называется:
 - 1) законной;
 - 2) властью вознаграждения;
 - 3) принудительной;
 - 4) властью эксперта.
3. Конформизму особенно сильно подвержены:
 - 1) очень дисциплинированные люди;
 - 2) сравнительно умные люди;
 - 3) люди, неустойчивые к стрессу;
 - 4) ни один из ответов не верен.
4. Вероятность симпатии, увлечения другим человеком возрастает, если он:
 - 1) часто находится поблизости;
 - 2) обладает качествами, противоположными нашим собственным;
 - 3) компетентен в тех областях, в которых мы сами плохо разбираемся;
 - 4) ни один из ответов не верен.
5. Мы объясняем поведение внутренними причинами, если это поведение является:
 - 1) постоянным, отличающимся и обычным;
 - 2) постоянным, мало отличающимся и необычным;

- 3) непостоянным, мало отличающимся и необычным;
- 4) ни один из ответов не верен.
6. Стереотипы:
 - 1) представляют собой результат нашего личного опыта;
 - 2) укрепляются при тесном общении с другой группой лиц;
 - 3) всегда являются предубеждением;
 - 4) ни один из ответов не верен.
7. Установки:
 - 1) формируются с детства и «кристаллизируются» в возрасте от 20 до 30 лет;
 - 2) складываются на основе личного опыта при многократно повторяющихся ситуациях;
 - 3) формируются или изменяются под влиянием информации, полученной от авторитетных лиц;
 - 4) все ответы верны.
8. Для того чтобы сообщение звучало убедительно, оно должно:
 - 1) не слишком отличаться от мнения слушателя;
 - 2) часто видоизменяться;
 - 3) вызывать главным образом к страху;
 - 4) ни один из ответов не верен.
9. Слушатель сообщения склонен:
 - 1) легко менять свои установки;
 - 2) объективно расшифровывать сообщение;
 - 3) проявлять избирательность восприятия;
 - 4) все ответы верны.
10. Если мы стараемся убедить себя, что сделанный нами выбор наилучший, мы тем самым пытаемся:
 - 1) усилить когнитивный диссонанс;
 - 2) создать когнитивное равновесие между своими чувствами и поведением;
 - 3) увеличить когнитивное расхождение;
 - 4) ни один из ответов не верен.
11. Психологические воздействия направлены на изменение:
 - 1) источников мотивации: потребности, интересы;
 - 2) установок, мнений, групповых норм;
 - 3) психических состояний, в которых находится человек;
 - 4) все ответы верны.
12. При подчинении человек склонен считать, что за все отвечает вышестоящее лицо, а не он сам, — это:
 - 1) эффект бумеранга;
 - 2) эффект атрибуции ответственности;
 - 3) эффект конформизма;
 - 4) все ответы верны.

13. Пассивное слушание предполагает, что вы:
 - 1) просто молчите;
 - 2) не обращаете внимания на собеседника, невнимательно его слушаете;
 - 3) показываете, что слушаете, понимаете, поддерживаете его, говорите: «Да, конечно...»;
 - 4) говорите: «Успокойся, не волнуйся, все уладится...»
14. Оптимальной дистанцией при общении людей является:
 - 1) 15–40 см;
 - 2) на расстоянии вытянутой руки;
 - 3) 1,0–1,2 м;
 - 4) 2–4 м.
15. Шансы на достижение соглашения уменьшаются:
 - 1) при угловом расположении собеседников;
 - 2) когда собеседники сидят рядом друг с другом;
 - 3) когда собеседники сидят друг напротив друга за столом;
 - 4) когда собеседники находятся в позиции независимости.
16. Внутренние мысли и эмоции людей проявляются во внешнем поведении, в котором наиболее достоверную информацию несут:
 - 1) слова человека;
 - 2) мимика;
 - 3) жесты;
 - 4) изменение цвета кожи, скорость дыхания, тонус мышц и движения нижней губы.
17. Если то, что вы делаете не срабатывает, попробуйте сделать что-нибудь другое. Это правило отражает важное коммуникативное умение:
 - 1) конгруэнтности;
 - 2) раппорта;
 - 3) ресурсного состояния;
 - 4) гибкости.
18. Укажите, каков тип общения и высказывания в следующей ситуации: ученик часто опаздывает на уроки, лжет; опоздав снова, он говорит: «Я... отводил сестру в детский сад... и мы... забыли вещи и должны были вернуться... потому что забыли...» Вариант реакции:
 - 1) учитель: «Ну все, хватит. Ты опять лжешь. Больше тебе это так не сойдет. Иди к директору!»;
 - 2) учитель: «Всякий раз, когда я слышу твои оправдания, я чувствую, что я тебе не верю и что мне тебя не жалко. Садись, разберемся позже».
19. Укажите, с каких позиций идет общение в такой ситуации: «Вы сорвали нам поставки, в результате чего мы понесли ощутимые потери». — «Нет, это вы виноваты, задержав предоплату».
20. Максимум демократии и минимум контроля характеризуют :
 - 1) авторитарный стиль управления;
 - 2) демократический стиль управления;

- 3) партисипативный стиль;
 - 4) либерально-анархический стиль.
21. Метод изучения структуры межличностных отношений в коллективе, благодаря которому анализируется степень авторитетности, уважения, влияние члена группы на других участников, называется:
- 1) социометрия;
 - 2) референтометрия;
 - 3) изучение сплоченности коллектива;
 - 4) ни один ответ не верен.
22. Учебная группа, в которую входит человек, может являться для него референтной, либо антиреферентной, либо нереперентной:
- 1) верно;
 - 2) неверно (поясните различие).
23. Если руководитель должен отказаться от привычного, но уже устаревшего подхода к проблеме и выработать творческое решение, то это решение:
- 1) селективное;
 - 2) рутинное;
 - 3) инновационное;
 - 4) адаптивное.
24. Двухфакторная теория мотивации Херцберга утверждает:
- 1) высокая зарплата, хорошие трудовые условия не создают сильной мотивации, не приводят к значимому повышению эффективности труда;
 - 2) уважение к сотруднику, учет его мнения, возможности саморазвития, работа человека на самого себя являются сильными мотивационными факторами;
 - 3) устойчивое удовлетворение сотрудников может быть достигнуто за счет гигиенических, поддерживающих факторов;
 - 4) уровень зарплаты — главный мотиватор.
25. Процессуальные теории мотивации утверждают:
- 1) потребности в уважении и самореализации становятся актуальными, когда в достаточной мере удовлетворены базовые физиологические потребности человека;
 - 2) чрезмерно высокая мотивация способна вызвать ухудшение деятельности;
 - 3) если люди считают, что им платят несправедливо мало, то они снижают интенсивность своей работы; но когда считают, что им платят больше, то не начинают работать интенсивнее;
 - 4) результат работы сотрудника зависит от его способностей, его осознания своей роли в процессе труда, от затраченных им усилий, обусловленных степенью ценности, справедливости получаемого вознаграждения и вероятностью получения желаемой награды.
26. В предыдущем задании обозначьте буквой И высказывание, которое отражает смысл интеграционной комплексной теории мотивации Портера—Лоулера.

27. Человек изначально не любит работать, поэтому его надо принуждать, контролировать, наказывать, — такой подход к воздействию на поведение подчиненных:
- 1) представляет собой теорию X по Мак-Грегору;
 - 2) представляет собой теорию Y по Мак-Грегору;
 - 3) является основой для авторитарного типа управления;
 - 4) является объективно правильным.
28. Партиципативность является основой роста производительности:
- 1) согласно теории X ;
 - 2) согласно теории A ;
 - 3) согласно теории Z ;
 - 4) согласно теории Y .
29. Принципиальные деловые переговоры предполагают следующие условия:
- 1) твердо настаивать на своих идеях и принципах;
 - 2) учитывать справедливые интересы и требования соперника и искать варианты решения проблемы с учетом общих интересов и справедливых критериев;
 - 3) делать уступки в ответ на уступки соперника;
 - 4) добиться победы любой ценой.
30. Для успешного синтонического общения с людьми важно войти в состояние раппорта, что предполагает:
- 1) учет репрезентативной системы собеседника;
 - 2) достижение согласованности с ритмом дыхания собеседника;
 - 3) постановку уточняющих вопросов;
 - 4) достижение единства, созвучия, понимания и гармонии с собеседником.
31. Приемами психологического воздействия на неосознаваемые и эмоциональные компоненты психики человека являются:
- 1) убеждение;
 - 2) заражение;
 - 3) подражание;
 - 4) внушение.
32. Признаками сплоченного коллектива являются:
- 1) частота общения членов коллектива друг с другом;
 - 2) наличие эмоционального сопереживания;
 - 3) все помогают и «покрывают» просчеты и недостатки друг друга;
 - 4) близость взглядов, мнений членов группы по основным вопросам жизни коллектива;
 - 5) способность к самоуправлению.
33. Для разрешения конфликтной ситуации полезно:
- 1) промолчать и не идти на конфликт;
 - 2) выяснить скрытые и явные причины конфликта, интересы обеих сторон;
 - 3) искать решения, учитывающие нужды всех участников конфликта;

- 4) критически оценивать соперника;
- 5) отстаивать свою точку зрения.

Заполните пропуски

1. Эмпатия — это ... форма восприятия и понимания другого человека в отличие от ..., которая предполагает ... анализ свойств и поведения человека, но часто приводит к недостаточно верному пониманию другого человека из-за эффектов: «ореола», ..., ... и
2. Процесс социализации включает освоение культуры человеческих отношений и общественного опыта, социальных ... и ... видов ... и форм
3. Внушаемость в отличие от конформизма — это ... чужому мнению.
4. Когда наши убеждения приходят в противоречие с фактами, мы оказываемся в ситуации когнитивного
5. Прием «воспоминания горького прошлого» направлен на то, чтобы
6. Совокупность прав и обязанностей человека, обусловленных его положением в определенной социальной иерархии, называют
7. Под влиянием группы может возникнуть эффект «экстремизации», что означает
8. Существуют различные теории, объясняющие механизм социально-психологического взаимодействия между людьми, например ... (она опирается на идеи бихевиоризма), ..., ... , психоаналитическая. (Поясните краткий смысл теорий.)
9. Эффект фасилитации возникает, если человек ... в присутствии других людей, а эффект ..., если деятельность сложная, а «социальная леность» проявляется как ..., если
10. Процедура уточнения содержания и смысла сказанного предполагает умение задавать... ... для уточнения смысла ..., ..., правил («Почему мы должны?»), ... («Неужели всегда?»), ... («Лучше по сравнению с чем?»).
11. Высказывание или действие, обращенное к человеку и призванное улучшить его самочувствие и вызвать радость, называют ..., среди которых выделяют: ..., ..., и поддержку, но самое ценное из них ..., когда обращаются к конструктивному началу личности человека, несмотря на его ошибки.
12. При ... слушании не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не критикуют, не поучают, не интерпретируют поступки и не выявляют их причины, а ... (поясните правила этого слушания).
13. ... как способ вербального выражения чувств, возникающих в напряженных ситуациях, более полезен, чем ..., когда высказывается негативная оценка в адрес другого участника конфликта, поскольку способствует осознанию ... ответственности за происходящее и снижению напряженности, агрессивности. Для этого необходимо
14. Выделяют три стороны, функции процесса общения: ..., ... и
15. Установка имеет три измерения: ..., ... и
16. Каузальная атрибуция состоит в том, что поведение других людей объясняют либо свойственными им ..., либо ..., в которых эти люди оказались.
17. Выделяют 5 функций речи: ..., ..., ..., ... и

18. Выделяют три механизма психологического воздействия людей друг на друга: ..., ... и
19. Установка выполняет следующие функции: организации мировоззрения, ..., ... и
20. Прием «канализации настроения» предполагает, что
21. Китайский вельможа привлек в свою свиту на почетную должность вельможу, который выражал недовольство политикой императора в кругу своих единомышленников, — этот прием воздействия называется ... и предполагает, что
22. Классификация групп предполагает их разделение на условные и ..., лабораторные и ..., формальные и ..., к слабоорганизованным группам относятся ..., к высокоорганизованным — ... и
23. Коллектив отличается от корпорации следующими особенностями:
24. Признаками малой группы являются: личные контакты и эмоциональные отношения, наличие ..., распределение ..., наличие организационной структуры и групповой культуры, включающей
25. Этапы развития группы: от номинальной к ассоциации (...), к конгломерату (...), к кооперации (...), перерастание в коллектив либо в корпорацию.
26. Групповые роли предполагают ... и делятся на
27. Отличие руководителя от лидера проявляется в
28. Классификация лидеров предполагает разделение их на ..., ..., ...
29. Сплоченному коллективу присущи такие отличительные особенности: ..., ..., ...
30. Функции, которые выполняет лидер и руководитель группы: ..., ..., ..., ...

Рекомендуемая литература

- Абрамова И. Г. Персонал — технология менеджера. — Л., 1991.
- Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие. — М., 1990.
- Ананьев Б. Г. О проблемах современного человекознания. — СПб., 2000.
- Андреева Г. М. Социальная психология. — СПб., 2000.
- Андреева С. Г., Горская Т. А. Психологические основы управления персоналом. — СПб., 1997.
- Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. — СПб., 2000.
- Гришина Н. В. Психология конфликта. — СПб., 2000.
- Громова О. Н. Конфликтология. — М., 1998.
- Дебольский Н. Психология делового общения. — М., 1992.
- Дилигенский Г. Г. Социально-политическая психология. — М., 1996.
- Донцов А. И. Психология коллектива. — М., 1984.
- Доценко Е. Л. Психология манипуляции. — М., 1997.
- Зайцев Г. Г. Управление кадрами на предприятии. — Л., 1992.
- Западная социальная психология в поисках новой парадигмы. — М., 1993.
- Зимбардо Ф., Ляйпте М. Социальное влияние. — СПб., 2001.
- Зимичев А. М. Психология политической борьбы. — СПб., 1993.

- Иванцевич Дж., Лобанов А. Человеческие ресурсы управления. — М., 1993.
- Кричевский Р. Л. Дубовская Е. М. Психология малой группы. — М., 1991.
- Кроль Л. М., Михайлова Е. Л. Человек-оркестр, микроструктура общения. — М., 1993.
- Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение: Учебник для вузов. — СПб., 2000.
- Лабунская В. А. Невербальное поведение. — Ростов н/Д, 1999.
- Лебон Г., Тард Т. Психология толпы. — М., 1998.
- Майерс Д. Социальная психология. — СПб., 1999.
- Милгрэм С. Эксперимент в социальной психологии. — СПб., 2001.
- Московичи С. Век толп. — М., 1998.
- Организационная психология. — СПб., 2001.
- Основы управления персоналом. — М., 1996.
- Петровская Л. А. Компетентность в общении. — М., 1989.
- Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. — М., 1992.
- Пиз А. Язык жестов. — Воронеж, 1993.
- Платанов Ю. П. Психология коллективной деятельности. — Л., 1990.
- Преступная толпа. — М., 1998.
- Прутченков А. С. Тренинг коммуникативных умений. — М., 1993.
- Рахматшаева В. Грамматика общения. — М., 1995.
- Руденский У. В. Социальная психология. — М., 1997.
- Руденский Е. В. Основы психотехнологии общения менеджера. — М., 1997.
- Самыгин С. И., Столяренко Л. Д. Управление персоналом. — Ростов н/Д, 2002.
- Социальная психология в трудах отечественных психологов / Сост. А. Л. Свенцицкий. — СПб., 2001.
- Социально-психологические методы практической работы в коллективе: диагностика и воздействие. — М., 1990.
- Старобинский Э. Е. Как управлять персоналом. — М., 1995.
- Столяренко Л. Д. Психология делового общения и управления. — Ростов н/Д, 2001.
- Тарасов В. К. Персонал-технология: отбор и подготовка менеджеров. — Л., 1989.
- Утюжанин А. П., Устюмов Ю. А. Социально-психологические аспекты управления коллективом. — М., 1993.
- Филиппов А. В. Работа с кадрами. Психологический аспект. — М., 1990.
- Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. — М., 1990.
- Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. — Минск, 1996.
- Шейнов В. П. Психология и этика делового контакта. — Минск, 1996.
- Шибутани Т. Социальная психология. — Ростов н/Д, 1998.
- Экман П. Психология лжи. — СПб., 2000.
- Юри У. Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми. — М., 1993.
- Якокка Л. Карьера менеджера. — М., 1991.

Предметный указатель

А

агрессия 439
адаптированность 417
активизация мышления 137
активность, определение 50
акцентуация характера
 определение 365
 типы 366
амнезия 125, 131
анализатор 105
анамнез 25
анимизм мышления 81
апперцепция 111
архетипы 269, 270
ассимиляционное контрастное дей-
 ствие 491
ассоциативные зоны 40
ассоциация 147
аудальный тип 411
аффект 184

Б

базальная враждебность 240
бихевиоризм 205
бихевиористский подход 32
болевое ощущение 108
большие кризисы 70
борьба мотивов 182
бытийное сознание 170

В

виды
 агрессивности 447
 внимания 120
 воображения 146
 восприятия 114
 мышления 133
 общения 469
 ощущений 105
 памяти 125
 речевой деятельности 151

визуальный тип 411
внимание 119
внимательность 123
внушаемость 464
волевое усилие 181
воля 180
воображение 104, 145
восприятие 104
вторичные группы 514
высшие психические функции 34

Г

галлюцинации 116
генетические различия 87
генотип 45
гештальт-психология 32
гипотеза фрустрации—агрессии 529
гиппокамп 132
гностические зоны 40
голотропное дыхание 319
группа, понятие 515
гуманистическая (экзистенциальная) пси-
 хология 33

Д

дезадаптация 417
деиндивидуализация 521
действие 97
деловая беседа 504
деловые переговоры 511
депрессия 372
деятельность 95
дискуссия 501
диссоциация 147
дифференциальная
 психология 53
 психофизиология 53
доминанта 193

Ж

жесты 474

жизненный путь 257
жизненный стиль 247

З

задатки 54
закон
 действия массы 132
 оперантного обусловливания 209
 эффекта Торндайка 206
защитные механизмы (по З. Фрейду) 219
зона ближайшего действия 73
зрелость 70, 329

И

игра 101
идеомоторные процессы 100
иерархия потребностей 288
иконическое отображение действительности 152
иллюзии 116
импринтинг 10
инграмма 433
индивид, понятие 47
индивидуальность, понятие 50
инстинкт 10
интеллект 157
интерактивная психология 34
интериоризация 101
интероцептивные (органические) ощущения 108
интроверсия 276
информационная теория эмоций 189
ипохондрия 372
истерический невроз 371

К

коэффициент интеллектуальности 161
кинестетический тип 411
классификация
 групп 515
 типов строения тела
 Кречмера 57
 Шелдона 58
клинические типологии 413
когнитивная психология 33
когнитивные теории личности 280
когнитивный диссонанс 491
коллективное бессознательное 270
коммуникативная компетентность 468

коммуникация 468
комплекс неполноценности 246
комплексы 269
контробусловливание 215
конформность 464
концепция
 «авторитарной личности» 529
 психосинтеза 302
 развития ребенка
 Л. С. Выготского 72
 Э. Эриксона 74

Кризисы

 большие 70
 малые 70
критерии самосознания 174
круговая реакция 526
кумулятивность 494

Л

личностный конструкт 282
личность
 определение 51
 понятие 47
логическое мышление 84
локус контроля 209

М

малые кризисы 70
манипулятор 380
меланхолик 63
методы
 воздействия 495
 мотивации 573
 психоанализа 229
механизмы воздействия 491
мимика 473
мнемотехнические приемы 128
модель Хейманса—Ле-Сенна 409
мозговой штурм» 137
мотив 425
мотивация 425, 564
 определение 50
мотивы, определение 50
моторные зоны 40
мыслительные операции 135
мышление 105, 132

Н

направленность, определение 50

нарушения
 динамики мышления 142
 самосознания 180
 сознания 201
 настроение 187
 невнимательность 124
 невращения 371
 невроз 371
 навязчивых состояний 372
 нейротизм 355
 неконформизм 465

О

обратная связь 480
 общение 101, 467
 оперантные методы 215
 операция 99
 организационные методы исследования 26
 основное внутреннее направление
 (ОВН) 321
 осязание 108
 отрасли психологии 15
 отрочество 70
 ощущение 104

П

память 104, 124
 первичные группы 514
 перинатальные матрицы 309
 период детства 69
 периоды жизненного цикла 69
 периферическая теория эмоций 191
 перцепция 475
 побуждения, определение 50
 поведение 96
 подражание 494
 познавательные процессы 104
 полоролевые стереотипы 89
 поступок 96
 потребности, классификация 426
 определение 50
 предубеждения 479
 преклонный возраст 71
 пренатальный период 69
 прием воздействия 495
 принципы
 и методы исследования 22

принципы (*продолжение*)
 контроля 558
 продуктивность памяти 129
 процедура общения 468
 процедуры с самоконтролем 215
 процессуальные и комплексная теории мо-
 тивации 569
 процессы памяти 125
 психика, определение 6
 психические
 процессы 13
 свойства 14
 состояния, классификация 435
 явления 13
 психические состояния 14, 434
 психоанализ 33, 216
 психоаналитические типологии 386
 психогеомерическая типология 412
 психологическая
 зрелость 224
 слепота 204
 психологические особенности
 дошкольного возраста 81
 младенчества 77
 младшего школьного возраста 83
 подросткового возраста 84
 поздней юности 85
 раннего возраста 80
 ранней юности 85
 психологические различия 89
 психопатия 365
 психосоциальная концепция развития
 личности 237
 психосоциотип
 взаимоотношения 404
 личности 390

Р

рассеянность 124
 расстройства памяти 131
 реалистическая теория межгруппового
 конфликта 530
 ребефинг 317
 режимы подкрепления 207
 референтометрия 526
 рефлексия 476
 рефлексивное сознание 170
 роли руководителя 519

С

самоопределение 466
 самооценка 367
 саморегуляция, определение 50
 самоуважение 370
 сангвиник 62
 свобода личности 52
 свойства
 внимания 121
 восприятия 112
 сознания 168
 сдвиг мотива на цель 102
 сенсомоторное отображение действительности 152
 сенсомоторные процессы 100
 сенсорная
 депривация 117
 типология 411
 сенсорные зоны 40
 синдром Кандинского 118
 синектика 138
 синкретизм мышления 81
 синтоническая модель 480
 ситуативная теория лидерства 538
 содержательные теории мотивации 565
 сознание 168
 сознательное и подсознательное восприятие 117
 социальная
 инфекция 527
 связь 454
 среда 52
 фасилитация 520
 социальное беспокойство 526
 социально-психологические различия 89
 установки 487
 социальные отношения 455
 социальный характер 374
 социометрический метод 524
 способности
 классификация 53
 определение 50, 54
 уровни 55
 средства общения 467
 стадии (Ж. Пиаже)
 конкретных операций 152
 сенсомоторная 152

стадии (Ж. Пиаже) *(продолжение)*

 формальных операций 153
 стадии развития коллектива 522
 статические ощущения 108
 стереотипы 479
 стили
 мышления 140
 управления 542
 страсть 187
 стратегии общения 469
 стресс 192
 стрессор 192
 структура
 интеллекта 158
 личности 51
 речевого общения 472
 характера 364
 структуралистский подход 30
 структуры сознания и бессознательного (по К. Юнгу) 267
 субличность 303
 сценарий 255

Т

тактика общения 470
 тактильная чувствительность 108
 темперамент
 определения 50
 теории 59
 гуморальная 59
 конституционная 60
 типы 62
 температурные ощущения 108
 теория
 каузальной атрибуции 433
 когнитивного диссонанса 190
 объектных отношений 236
 оперантного бихевиоризма 206
 реальных конфликтов 530
 социальной идентичности 530
 терапия с предъявлением модели 215
 техника гештальт-терапии 331
 типологическая модель психопатии 413
 типы
 жизненных позиций 260
 лидеров 538, 539
 лидерства 540
 личностей 249
 личности (по К. Хорни) 359

типы (*продолжение*)

социальных характеров

манипулятор 381

по Б. С. Братусю 379

по Э. Фромму 375

транзакция 458, 472

трансперсональная психология 34

труд 101

У

уровень притязаний 369

уровни принятия решения 555

установки 479

учение 101

Ф

факторный метод 353

фенотип 45

физиологические механизмы стресса 193

физиологические различия 88

физиологический порог 117

флегматик 63

фобия 372

формы

воспроизведения 127

логического мышления 136

межличностного взаимодействия 458

слабоумия 162

фрустрация 192

понятие 370

функции

речи 150

социально-психологических установок 487

функционалистский подход 31

функция сознания 168

Х

характер, определения 50, 362

холерик 62

Ц

целостный образ мира 116

центральная нервная система 40

Ч

черта

личности, определение 350

характера 364

чувства 185

Ш

Шкала локуса контроля Д. Роттера 416

Э

эгоцентризм мышления 81

экстериоризация 101

экстраверсия 276

эмоции 183

эмоционально-моторные процессы 100

эмоциональность, определение 50

эмпатия 476

эмпирические методы

беседа 25

биографический 25

наблюдение 23

праксические 26

тесты 26

эксперимент 25

этапы психоанализа

анализ 231

продуцирование материала 229

рабочий альянс 233

этнические конфликты 534

Столяренко Людмила Дмитриевна

Психология

Учебник для вузов

Заведующий редакцией
Ведущий редактор
Литературный редактор
Художественный редактор
Корректоры
Верстка

*П. Алесов
Е. Цветкова
Е. Трофимов
А. Татарко
М. Одинокова
А. Борин*

Подписано в печать 28.04.08. Формат 70×100/16. Усл. п. л. 45,15. Доп. тираж 4000 экз. Заказ № 9384.

ООО «Питер Пресс». 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;
953005 — литература учебная.

Отпечатано с фотоформ в ОАО «Печатный двор» им. А. М. Горького.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

2192



Столяренко Людмила Дмитриевна — доктор философских наук, кандидат психологических наук, профессор, заведующая кафедрой инженерной психологии и педагогики Новочеркасской государственной мелиоративной академии, член-корреспондент Академии педагогических и социальных наук, автор более 40 книг по общей и социальной психологии, возрастной и педагогической психологии, истории психологии и психодиагностике, этнопсихологии, психологии управления, педагогике, социальной философии, социологии, менеджменту персонала.

В данном учебнике излагаются основные понятия и современные научные сведения о познавательных процессах человека, о развитии сознания, рассматриваются психологические теории и типологии личности, а также различные социально-психологические феномены. Издание предназначено для студентов вузов, преподавателей и всех, кто работает с людьми, а потому должен уметь учитывать особенности их психологии.



Заказ книг:

197198, Санкт-Петербург, а/я 619
тел.: (812) 703-73-74, postbook@piter.com

61093, Харьков-93, а/я 9130

тел.: (057) 758-41-45, 751-10-02, piter@kharkov.piter.com

www.piter.com — вся информация о книгах и веб-магазин

ISBN 978-5-94723-277-6



9 785947 232776